

Introduction aux théories économiques :

Les grands courants étudiés dans ce cours seront : les classiques avec Adam Smith et David Ricardo et Karl Marx au 1er semestre et les néoclassiques et John meynard Keynes au 2nd semestre.

La science désigne une démarche intellectuelle reposant sur un examen raisonné et méthodique du monde et de ses régularités, visant à produire des connaissances résistantes aux critiques rationnelles.

Ière Partie : La représentation classique de l'économie

Chapitre 1 : Richesse, valeur et répartition

Adam Smith est considéré comme le père fondateur de la science économique moderne. Il est l'auteur du traité « Recherche sur la nature et les causes de la Richesse des Nations » écrit en 1776. Il constitue l'essentiel de son œuvre économique.

Qu'entend Adam Smith par « la nature et les causes de la richesse des Nations » ?

Il ne s'agit pas en fait de la richesse des nations en tant que telle mais de la nature et des causes de l'enrichissement des nations. Son œuvre traite de la croissance économique, du produit ou du revenu national.

Section 1 : La théorie de la valeur et de la répartition

Smith opère à l'aide de la parabole de l'eau et du diamant : c'est une distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange. La valeur d'usage est celle qui résulte de l'utilité que procure la possession d'un bien. Par utilité, Smith désigne la faculté objective d'un bien de satisfaire une grande catégorie de besoins. Ex : l'eau, le chauffage.

Au contraire, un diamant n'a presque pas de valeur d'usage mais il a une forte valeur d'échange. La valeur d'échange désigne la faculté que donne la possession d'un bien d'échanger ce bien contre d'autres marchandises.

L'œuvre de Smith porte uniquement sur l'explication des principes qui régissent la valeur d'échange. Par conséquent, lorsque nous parlerons de conception Smithienne de la valeur, c'est à la valeur d'échange que nous nous référerons.

A partir de là, Smith cherche à répondre à deux questions : comment se détermine la valeur et comment se mesure t elle ?

I.1 : La détermination de la valeur

A lere vue, on peut penser que Smith adopte une théorie de la valeur travail, c'est-à-dire une théorie qui expliquerait les prix relatifs (les rapports des prix des biens échangés) par les quantités de travail respectivement contenues dans les marchandises échangées.

En effet, tout bien comporte un coût et une valeur. Le coût c'est la peine, le travail que sa production nous a imposé. On parle à ce sujet de travail incorporé. Sa valeur c'est le travail incorporé dans les marchandises que nous obtenons en échange. On parle alors de travail commandé. Naturellement, les quantités de travail commandées et incorporées doivent être les mêmes sinon l'échange n'interviendrait pas. Par conséquent, on pourrait penser que l'échange se ramène à échanger du travail contre du travail. En effet, une lecture attentive de Smith dans La Richesse des Nations nous apprend que dans une économie primitive ou il y a encore ni accumulation de capital, ni appropriation de la terre et donc ou il n'y a qu'un seul facteur rare comme le travail, ce sont les coûts en travail qui détermineront les prix relatifs.

Par conséquent, lorsque nous introduirons d'autres facteurs de production à savoir le capital et la terre, il convient de prendre en considération d'autres éléments du coût de production.

Aussi, Smith propose t il d'expliquer pour les sociétés non primitives que sont les nôtres les valeurs d'échange des biens non pas par leur contenu en travail mais par leur coût de production. A ce propos, Smith introduit la notion de prix naturel qu'il faut distinguer de la notion de prix de marché. Le prix naturel renvoie à la rémunération des facteurs de production.

I.1.1 : Prix naturel et prix de marché

Selon Smith, « lorsque le prix d'une marchandise n'est ni plus ni moins que ce qu'il faut pour payer suivant leurs taux naturels, le fermage de la terre, et les salaires du travail, et les produits du capital employés à produire cette denrée, la préparer, et la conduire au marché, alors cette marchandise est vendue à son prix naturel. Puis, la marchandise est alors vendue précisément ce qu'elle vaut ou ce qu'elle coûte réellement à celui qui la porte au marché. » Smith précise que le profit du vendeur doit être inclus dans ce prix de vente puisque c'est de ce profit qu'il tire sa subsistance. Par conséquent, le prix naturel désigne le coût de production d'une marchandise.

Toutefois, selon Smith, « le prix effectif auquel une marchandise se vend communément, est ce qu'on appelle son prix de marché. Il peut être au dessus ou au dessous ou précisément au niveau du prix naturel. Le prix de marché de chaque marchandise particulière est déterminé par la proportion entre la quantité de cette marchandise existant actuellement au marché, et les demandes de ceux qui sont disposés à en payer le prix naturel ou la valeur entière des fermages, profits et salaires qu'il faut payer pour l'attirer au marché. On peut les appeler demandeurs effectifs, et leur demande effective puisqu'elle suffit pour attirer effectivement la marchandise au marché. »

Par conséquent, la demande effective comprend l'ensemble des quantités que l'on est disposé à demander au prix naturel qui est le coût de production. Toutefois, rien n'assure qu'à n'importe quel moment le prix de marché soit égal à son prix naturel au coût de production. En effet, si l'offre est inférieure à la demande effective, le prix de marché s'élèvera par rapport au prix naturel. Inversement, si l'offre est supérieure à la demande effective, le prix de marché s'abaissera, mais pas en dessous du prix naturel. Enfin, si l'offre est exactement égale à la demande effective, prix naturel et prix de marché coïncideront et toute la quantité à vendre sera écoulee à ce prix.

Dans le cadre de ce raisonnement, lorsqu'il existe un écart entre la demande effective et les quantités offertes, cet écart tendra à se résorber en raison des ajustements de prix.

Nous allons à présent s'intéresser aux déterminants du prix naturel. Quels sont donc les éléments qui gouvernent le niveau du prix naturel ? Cette question revient à s'interroger sur les éléments qui régissent le coût de production, c'est-à-dire le prix des différents facteurs de production. Tel est l'objet de la théorie Smithienne de la répartition.

I.1.2 : La théorie Smithienne de la répartition

Smith distingue trois facteurs de production : travail, capital et terre. En terme de rémunération, au travail correspond le salaire, au capital le profit si on emploie soit même son capital et un intérêt qui est un revenu dérivé du profit si l'on prête ce capital. Enfin, au sol, la terre correspond la rente.

Selon Smith, à chaque stade de la production, chaque marchandise contient directement ou indirectement une barre variable de chacun de ces trois facteurs déterminants, ainsi le prix naturel de chaque marchandise. De façon analogue, le revenu national se partage entre les différents habitants du pays, soit comme salaire de leur travail, soit comme profit de leurs capitaux, soit comme la rente de leur terre.

Pour chacun de ses facteurs, le taux de revenu est déterminé par un taux naturel et un taux de marché.

I.2.1 : Les salaires

Afin de faciliter l'explication concernant le taux de revenu des salaires, admettons que le travail ne soit qu'une marchandise. Comme pour toute autre marchandise, il va résulter de la confrontation de l'offre et de la demande à un prix de marché du facteur travail.

Cette confrontation dont l'issue est a priori relativement indéterminée entre l'offre de travail qui émane des travailleurs et la demande qui émane des entreprises connaît malgré tout une

limite matérialisée par le niveau minimum du salaire qui correspond selon Smith au niveau de salaire qui doit assurer la subsistance de ce travailleur et de sa famille.

Smith précise d'ailleurs qu'à court terme, la demande de travail ne dépend pas de la demande de biens finale, ni de la productivité de la main d'œuvre, mais elle dépend de l'existence d'un capital qui constitue un fond permettant de faire l'avance des salaires. On parle aussi de fonds de subsistance

En revanche, à long terme, il sera parfaitement possible au salaire de croître à condition que la production ou revenu national augmente. Par conséquent, le taux naturel de salaire désigne le niveau de subsistance mais le niveau des salaires peut parfaitement à un moment donné être supérieur à ce niveau de subsistance et peut même continuer de progresser au-delà si l'on assiste à une croissance du produit national.

I.1.2.2. : Les profits

On notera chez Adam Smith l'absence de définition de ce que serait le taux naturel du profit, par opposition au taux de marché. En revanche, Smith propose une analyse des facteurs qui détermine les rémunérations relatives du travail et du capital, c'est-à-dire la structure des salaires et des profits.

Selon Smith, les rémunérations doivent pour chacun des deux facteurs ne laisser subsister aucune différence entre les détenteurs d'un même facteur de production sinon « ces dernières finiraient par se résorber d'elles mêmes ».

En effet, les différentiels de rémunération, par exemple, ceux des salaires attireraient une offre de travail plus importante là où la rémunération est supérieure. En l'occurrence, ici les salaires finiraient par s'ajuster à la baisse pour s'établir au niveau assurant l'équilibre l'offre et la demande.

Smith reconnaît néanmoins l'existence d'inégalités durables en matière du revenu du capital et du travail. En effet, ces dernières seraient la conséquence de facteurs qui ne sont pas liés au libre joug de la concurrence. Il identifie différents facteurs :

- le degré de pénibilité des emplois,
- le niveau de formation exigé par les emplois,
- leur caractère permanent.

Afin d'illustrer le propos de Smith, nous insisterons ici sur le rôle du niveau de formation dans l'explication des différentiels de rémunération du facteur travail. Un individu qui a investi une grande fraction de son temps à se former aura acquis un savoir-faire qui lui procurera outre les salaires d'un travail n'exigeant aucune formation de quoi rémunérer ce savoir-faire. Par conséquent, un individu qui a un haut niveau de formation percevra un salaire plus important qu'un individu sans formation, d'où l'existence d'inégalités.

Smith reconnaît d'ailleurs que la dispersion des revenus du travail est bien plus grande que celle des revenus du capital.

Par conséquent, Smith tendait à expliquer le prix de toute chose, y compris des facteurs de production par leur coût de production fait ici exception pour le facteur capital, faute de pouvoir déterminer de façon satisfaisante le prix naturel de ce dernier.

I.1.2.3 : La rente

La rente désigne le prix versé au propriétaire terrien par ceux qui cultivent la terre et qui en récoltent les produits. Là encore, selon Smith, il existerait un taux naturel et taux de marché. En revanche, le facteur terre occasionne lui aussi des rémunérations inégales.

On parle alors de rente différentielle. Selon Smith, des différences de rémunération du facteur terre seraient imputables à la fertilité de la terre, mais également à sa localisation géographique.

I.2 : La mesure de la valeur

La question est celle de trouver un étalon fixe des valeurs, c'est-à-dire un procédé permettant de déterminer si la situation économique s'améliore, se détériore, ou reste stable dans l'espace

et dans le temps. Puisque le sujet de préoccupation d'Adam Smith est la croissance économique, on comprend l'importance d'une telle question.

I.2.1 : A la recherche d'un étalon de valeur

Nous avons vu que tout bien comportait un coût et une valeur. Le coût étant appréhendé par le travail incorporé et la valeur par le travail commandé. Y compris lorsque l'on prend en considération les autres facteurs de production que sont le capital et la terre, selon Smith, lorsque nous échangeons des marchandises, c'est toujours du travail qui s'échange contre du travail. Toutefois, mesurer le travail incorporé commandé est une tâche particulièrement ardue.

En effet, comment mesurer un concept abstrait ?

Aussi Smith propose de retenir le taux de salaire moyen comme étalon de valeur permettant de déflater le produit national afin d'obtenir le nombre d'heures de travail commandé par l'effort de production d'une nation. En effet, selon Smith, des quantités égales de travail doivent quelque soit le lieu ou le temps être d'une valeur égale pour chaque travailleur.

I.2.2 : L'analyse réelle et le statut de la monnaie

Dans son analyse, Smith recourt à des grandeurs économiques déflatées, c'est-à-dire réelles par opposition à nominales. En économie, le fait de recourir à des grandeurs réelles ne signifie pas que l'on élimine les aspects monétaires de l'analyse. Toutefois, ce n'est pas parce que Smith a cherché à mettre en relief les changements de prix et de salaires réels par rapport aux prix et aux salaires nominaux que son analyse peut être qualifiée de réelle.

Cette qualification, l'analyse de Smith la mérite parce que le rôle de la monnaie n'est finalement chez lui qu'un intermédiaire dans les échanges et rien d'autre. La position de Smith revient donc à nier la thésaurisation et donc à refuser tout rôle essentiel à la monnaie dans l'établissement ou la rupture des équilibres économiques généraux.

Nous le verrons plus loin, on dit chez les classiques que la monnaie est un voile, elle n'a pas d'autre fonction que de servir d'intermédiaire aux échanges. Il y a eu en conséquence dichotomie entre sphère monétaire et sphère réelle puisque chacune fonctionne indépendamment de l'autre. Ce qui se passe dans la sphère monétaire ne peut affecter durablement la sphère réelle.

Section 2 : La croissance économique des Nations

C'est en matière de croissance économique que Smith a élaboré ses analyses les plus célèbres.

II.1 : La division du travail

Ce n'est pas Adam Smith qui a découvert la notion de division du travail mais bien avant lui Cantillon l'a connaissait bien et celle-ci n'était pas non plus étrangère aux physiocrates. Ce qui marque l'originalité de Smith c'est qu'aucun auteur avant lui n'avait songé à lui faire jouer un rôle aussi important. Ainsi pour Smith, la division du travail est le principal moteur de la croissance économique dans la mesure où elle permet d'accroître la productivité du travail ou ce qui revient au même la quantité produite par unité de travail et donc la production nationale. On parle alors de croissance économique.

Il convient de distinguer deux types de division du travail présent dans l'œuvre de Smith :

La division sociale, qui désigne la division des activités entre producteurs ou entreprises

La division technique, qui désigne la division du travail ayant lieu au sein des entreprises.

Il s'agit de la décomposition du processus de production ou de fabrication d'un bien en différentes tâches (on parle de parcellisation des tâches) qui chacune occasionne une spécialisation des individus ou ouvriers dans leur tâche respective.

Nous avons vu que la division du travail permettait de réaliser d'importants gains de productivité, cela résulte de trois avantages :

Une habileté accrue des travailleurs liée à leur spécialisation. En effet, en simplifiant et en délimitant très précisément les tâches de chacun, la spécialisation confère à chaque tâche un caractère répétitif qui va permettre à chaque travailleur d'accroître rapidement son habileté à réaliser la tâche qui lui incombe,

Ensuite, la division du travail permet d'économiser le temps qui serait perdu si l'ensemble du processus de production était le fait d'un seul et même individu ; en effet, dans ce cas, il faudrait à ce dernier individu passer d'une tâche à l'autre et en conséquence se déplacer, changer d'outils, etc. .. La division du travail permet d'éviter ces pertes de temps,

Enfin, la division du travail permet l'amélioration des techniques de production. En effet, en décomposant le processus de production en une multitude de tâches simplifiées, la division du travail permet l'introduction de machines et de procédés techniques qui augmentent la quantité produite par travailleur, c'est-à-dire la productivité du travail.

Ces trois avantages concourent simultanément à l'accroissement de la productivité du travail. Smith tire trois conséquences de sa théorie de la division du travail :

C'est selon lui, dans l'industrie, que la division du travail peut donner sa pleine mesure. En effet, les activités agricoles se prêteraient moins à une décomposition du travail en tâches élémentaires et à l'introduction de machines.

Ensuite, Smith précise que la division du travail est limitée par l'étendue du marché. En effet, avec la division du travail, les individus se spécialisent ; en raison des gains de productivité importants que permet la division du travail, ils produisent des quantités d'un bien donné très supérieures à ce dont ils ont besoin pour satisfaire leur propre consommation. Aussi, pour satisfaire leurs autres besoins, les individus vont échanger les surplus des produits de leur travail et se procurer ainsi tout ce dont ils ont besoin mais dès lors qu'ils doivent échanger pour satisfaire leurs besoins, les individus cessent d'être indépendants les uns des autres. En effet, avec la division du travail, ils ne peuvent atteindre la satisfaction de leurs besoins que de manière collective. Dans ces conditions, s'il n'y a plus de possibilité d'échange en raison de l'étendue limitée du marché, il ne peut plus y avoir d'approfondissement de la division du travail. En effet, si le marché est très étroit, il sera difficile de se procurer en contre partie des surplus des produits de son travail, l'ensemble des biens permettant de satisfaire l'ensemble de ces propres besoins. C'est pour cette raison que dans certains endroits isolés chaque fermier doit être à la fois « boulanger, boucher et brasseur de son ménage ». L'étendue du marché limite donc la division du travail.

Enfin, la 3ème implication de la théorie de la division du travail concerne le rôle que joue le capital. Chez Smith, la formation de capital est la condition à la fois nécessaire et suffisante de la division du travail. En effet, du fait de la spécialisation, chaque individu ne peut, via les produits de son travail, satisfaire qu'une infime partie de ses propres besoins. Chaque individu doit donc échanger avec d'autres les surplus des produits de son travail. Or, pour que cela soit possible, encore faut-il payer ces produits, donc que chaque individu est déjà achevé et vendu les produits de son travail. On voit mal comment un ouvrier, travaillant à la manufacture d'épingles accepterait d'effectuer un travail s'il n'obtient pas de rémunération en contrepartie afin de pouvoir satisfaire sa subsistance. L'ouvrier doit au préalable se procurer des denrées alimentaires. Mais alors comment les payer ? Par conséquent, pour que la division du travail puisse se faire, il faut avoir en préalable accumulé un capital pour faire l'avance des denrées mais aussi pourvoir à l'équipement, en outillage et autres instruments et machines des ouvriers.

II.2 : Le capital et le revenu

Chez Smith, le capital est avant tout un fond de subsistance. En ce sens, il a pour but d'entretenir et d'augmenter le fond de consommation qui « nourrit, habille, et loge le peuple ». A côté du fond de consommation coexiste deux autres formes de capital que l'on va définir successivement.

Le fond de consommation désigne l'ensemble des vivres et biens de consommation durable dans lequel on inclut les vêtements, les meubles, les maisons d'habitation.

Les deux autres formes sont donc :

Le capital fixe, qui comprend l'ensemble des machines, instruments et bâtiments à usage professionnel. Il présente la caractéristique de pouvoir donner lieu à revenu ou profit sans que celui-ci ne change de propriétaire. On parle de capital fixe par opposition au capital circulant, qui lui présente la caractéristique de devoir changer de propriétaire pour pouvoir donner lieu à profit ou à revenu ;

Le capital circulant, lui, se compose des vivres, matériaux et biens stockés de toute espèce, tant qu'ils sont encore entre les mains des fabricants et des marchands. Il faut également inclure les encaisses monétaires dans les capitaux circulants.

II.3 : Travail productif, travail improductif et épargne

Smith opère une distinction entre travail productif et travail improductif.

Le travail productif désigne celui qui ajoute au produit ou à la matière sur laquelle il s'exerce une valeur supplémentaire. (Valeur ajoutée). Ainsi, le travail d'ouvrier à la manufacture d'épingle ajoute en général à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier la valeur de sa subsistance et le profit de celui qui l'emploie.

Par opposition, le travail improductif a pour caractéristique de ne pas créer de valeur ajoutée. Ainsi en est-il selon Smith du travail des domestiques dans la mesure où celui qui emploie des domestiques ne peut pas s'enrichir des produits du travail de ses domestiques. Smith précise que quelques-unes des fonctions les plus prestigieuses de la société comme souverain, magistrats, enseignants appartiennent à la catégorie du travail improductif.

En outre, le travail productif est celui qui se matérialise par la formation ou l'accumulation de capital.

En somme, les travailleurs productifs doivent être selon Smith entretenus par un fond de capital tandis que les travailleurs improductifs sont payés par les revenus. En d'autres termes, l'emploi des travailleurs productifs d'une période résulte du surplus investible de la période précédente et détermine le surplus investi de la période suivante.

La théorie du travail productif est donc bien une théorie de l'accumulation du capital et de la croissance. Dans ce cas, l'emploi de travail improductif est assimilable à une consommation. Par conséquent, quiconque emploie son surplus à entretenir des travailleurs improductifs consomme son bien et diminue la quantité de capitaux qu'il pourrait former s'il décidait au contraire d'épargner le surplus de son revenu. L'épargne est donc considérée chez Smith comme une vertu, elle permet d'accroître la quantité de capitaux permettant de faire l'avance des rémunérations du travail productif qui permettra de créer de la valeur ajoutée et qui se faisant contribuera à la croissance économique.

II.4 : le schéma général de la croissance économique

Chez Smith, pour créer de la valeur et augmenter la richesse, il faut augmenter la quantité de travail ou la productivité.

L'accroissement de la quantité de travail productif suppose une augmentation préalable de la quantité de capital afin de rémunérer, donc de pouvoir employer le travail productif.

Quand à l'augmentation de la productivité, elle ne peut avoir lieu que si l'on augmente le nombre de machines ou si on les perfectionne. Or, cela suppose également une hausse de capital. Par conséquent, la création de richesses, donc la croissance économique, ne peut avoir lieu que si le stock de capital s'est accru.

L'accumulation de capital est donc chez Smith une condition préalable à la croissance économique.

Dans la mesure où chez Smith il n'y a pas de thésaurisation, l'intégralité de l'épargne est réinvestie afin de procurer un profit.

On peut à présent esquisser une définition du taux naturel de profit : ce serait un taux de profit en dessous duquel on ne peut pas descendre ; il serait tout juste suffisant pour compenser le

risque de l'investissement et éventuellement le mal que l'on se donne si on met sois même en œuvre son capital.

Si le taux de marché des profits est supérieur au taux naturel, l'investissement net sera positif. Si il lui est égal, on aura un état stationnaire.

Par conséquent, le taux de croissance du stock de capital sera fonction de l'écart entre taux naturel et taux de marché du profit. Par ailleurs, l'accroissement du stock de capital se traduira pour plusieurs raisons par une baisse du taux de profit.

Les occasions d'investir profitablement seront plus rares et on enregistrera une hausse des coûts de production (salaires) due à la concurrence que se livreront les entreprises sur le marché du travail.

Le résultat sera qu'en moyenne et longue période l'écart entre taux naturel et taux de marché des profits aura tendance à s'annuler. Le système économique tendra alors vers l'état stationnaire.

En effet, puisque le capital constitue le fond des salaires, du fait du rapprochement du taux naturel et du taux de marché des profits, les salaires eux-mêmes se rapprocheront du salaire de substitution, ce qui empêchera la population d'augmenter. Ainsi, population, capital et produit annuel se stabilisent à leur niveau maximal : c'est l'état stationnaire.

En quoi la marge vers l'état stationnaire est elle désirable ?

Chez Smith, la division du travail permet à l'ensemble des individus de se procurer l'ensemble des biens. On parle d'opulence des sociétés. La marche vers l'état stationnaire permet en outre via la recherche par chacun de son intérêt personnel l'enrichissement des nations en vertu des principes de la main invisible. Selon ce principe, par la recherche de leur intérêt personnel, les individus seront conduits à développer, sans en avoir l'intention, l'industrie nationale parce qu'ils confèrent à celle-ci la plus grande valeur possible. Les produits de leur activité doivent leur permettre de satisfaire le plus grand nombre de besoins possibles car c'est en contrepartie des surplus des produits de leur travail qu'ils obtiendront la satisfaction des autres besoins. Ainsi, la production nationale conduit à l'accroissement de la richesse nationale.

Chaque individu étant le plus à même de satisfaire son intérêt personnel, l'Etat doit s'abstenir d'interférer avec les mécanismes de marché, au risque de nuire à l'intérêt général.

Smith peut donc être qualifié de libéral. Cela ne signifie pas qu'il était contre le rôle important de l'Etat dans la société seulement pour lui l'Etat doit limiter les excès liés à la liberté individuelle et créer le cadre social et économique nécessaire à l'épanouissement efficace des intérêts particuliers.

Chapitre 2 : L'économie Ricardienne

L'œuvre de Ricardo s'inscrit dans la filiation d'auteurs classiques comme Smith ou encore Malthus. Ce qui n'a pas empêché Ricardo de remettre en question certains aspects des analyses Smithiennes et Malthusiennes.

Son ouvrage le plus célèbre est paru en 1817 et s'intitule « Principes de l'économie politique et de l'impôt ».

Tout comme nous l'avons fait chez Smith, nous présenterons l'œuvre de Ricardo en deux temps : dans un premier temps, on présentera la théorie Ricardienne de la valeur et de la répartition. Dans un second temps, on montrera comment à partir de ces bases Ricardo à expliciter sa conception des règles auxquelles obéit la croissance économique.

Section 1 : La théorie Ricardienne de la valeur et de la répartition

L'analyse Ricardienne commence par une longue analyse de la théorie de la valeur. Toutefois, c'est essentiellement le problème de la répartition qui intéresse Ricardo.

I.1 : La théorie Ricardienne de la valeur

Ricardo a pour point de départ la théorie de la valeur travail de Smith qui, dans une économie pré-capitaliste où il n'existe qu'un seul facteur de production, le travail, constitue le fondement de la valeur.

I.1.1 : Valeur et prix : l'affirmation de la valeur travail

Ricardo reprend la distinction opérée par Smith entre la valeur d'usage et la valeur d'échange et admet qu'un bien doit posséder une valeur d'usage pour avoir une valeur d'échange sur le marché. La valeur d'usage est donc une condition nécessaire à la valeur d'échange.

Mais qu'est ce qui détermine la valeur d'échange chez Ricardo ?

Il convient tout d'abord de distinguer les biens reproductibles des biens non reproductibles.

Les biens non reproductibles peuvent avoir une valeur d'échange élevée en raison de leur seule rareté. Ex : objets d'art, grands vins millésimés, etc....

Il s'agit de biens quantitativement peu importants par rapport à la masse des marchandises qui s'échangent sur le marché. Ricardo focalise son attention sur les biens reproductibles, donc sur l'immense majorité des marchandises. Selon lui, ce qui détermine la valeur d'échange de ces biens c'est la quantité de travail qui a été consacrée à la production de cette marchandise. Plus précisément, il s'agit de la quantité de travail incorporée dans cette marchandise et non de la quantité de travail que cette marchandise permettrait de se procurer (ce qui constitue une 1ère différence par rapport à Smith puisque chez Smith les quantités de travail incorporées et commandées étaient égales.)

Toutefois, à la différence de Smith, Ricardo ne limite pas l'application de ce principe de détermination de la valeur à un système pré-capitaliste à un seul facteur de production à savoir le travail.

Selon Ricardo, la validité de ce principe de valeur serait absolument générale dès lors que l'on reconnaît que le capital est lui-même constitué du travail passé ou emmagasiné.

Par conséquent, la valeur d'une marchandise quelconque est déterminée par la quantité de travail discret et indiscret qui a été consacrée à sa production ainsi qu'à la proportion du capital qui a été utilisé.

Comment prendre en compte le travail passé, emmagasiné dans le capital ?

I.1.2 : Le rôle du capital dans la détermination de la valeur

Dans un système pré-capitaliste à un seul facteur de production qui est le travail, le prix naturel de ces marchandises ou coût de production résulte du contenu en facteur travail. C'est donc le contenu respectif en travail des différentes marchandises qui vont déterminer le rapport de leurs coûts de production et par conséquent la structure de leurs prix relatifs en longue période. (En longue période prix naturel et prix relatifs sont identiques)

Toutefois, l'utilisation du facteur capital dans le processus de production implique que les prix ne peuvent plus résulter du contenu respectif de chacune des marchandises en travail.

En effet, dans une économie capitaliste, il faut qu'il y ait un capital ne serait ce que pour faire l'avance des salaires aux travailleurs qui leur permettra de vivre tant que le processus de production ne sera pas achevé.

La valeur des biens futurs, ceux qui font l'objet de la production courante, sera supérieure à l'avance des biens présents faits aux salariés pour leur consommation, donc que le taux de profit courant est positif. Par conséquent, les prix relatifs ne seront pas seulement déterminés par le travail incorporé mais aussi par le temps pendant lequel les salaires ou biens salariaux sont avancés aux ouvriers ou temps d'immobilisation du capital. La valeur des biens futurs sera supérieure à celle des biens salariaux en raison du profit qui rémunère celui qui fait l'avance de ces biens salariaux.

Le capital fixe pose également problème : par exemple, les machines ne diffèrent pas seulement les unes des autres en raison de leur durée respective mais aussi par leur coût de production : BMW et Peugeot

Dans ces conditions on comprend que l'utilisation du facteur capital dans le processus de production interdira à une pure théorie de la valeur travail d'expliquer les prix relatifs donc la valeur d'échange à un moment quelconque.

Qu'en est il du facteur terre (le sol) ?

Tel est l'objet de la théorie de la rente, théorie qui va nous permettre ensuite d'accéder à la théorie de la répartition proprement dite.

I.2. : De la théorie de la rente à la théorie générale de la répartition

L'intérêt porté à la théorie de la rente s'explique notamment par des circonstances historiques. En effet, les économies européennes n'étaient qu'au début de la révolution industrielle et l'agriculture constituait encore l'activité dominante. En outre, des événements précis qui se sont produits à la fin des guerres napoléoniennes ont porté cette question de la rente au 1er plan de l'actualité et ont exigé des prises de position urgentes de la part des responsables politiques d'où la sollicitation.

I.2.1 : La théorie de la rente

Après avoir augmenté fortement durant les guerres napoléoniennes en raison du blocus continental, le prix des blés baissa très fortement avec le retour de la paix, à tel point que les propriétaires terriens exercèrent des pressions sur les pouvoirs publics pour qu'ils renforcent la protection douanière. C'est ainsi qu'en 1815, le parlement adopta les Corn Laws, lois sur les grains qui interdisent l'importation de blé chaque fois que leur blé tombait en dessous de 80 shillings les 250kg.

Deux aspects étroitement liés furent ainsi au centre des préoccupations :

- la loi des rendements décroissants
- la détermination de la rente

I.2.1.1 : La liaison entre les rendements décroissants et la rente

La notion de rendement décroissant part du constat de l'agriculture selon lequel en utilisant successivement des quantités additionnelles d'un facteur de production (ici, on parlera d'une combinaison productive donnée ou fixe c'est-à-dire invariante des facteurs travail et capital), les quantités des autres facteurs de production (ici, la terre) étant constants, le supplément de production obtenu ira en diminuant.

En d'autres termes, le surcroît de production résultant de l'augmentation de la combinaison productive capital / travail, la quantité de terre étant inchangée, est décroissant.

On peut naturellement inverser cet exemple en faisant varier les quantités du facteur terre et en maintenant inchangées les quantités de la combinaison productive capital / travail.

On parle ici de rendements marginaux décroissants qui peuvent avoir deux origines distinctes :

la 1ère configuration résulte de l'augmentation de la combinaison capital / travail (on va augmenter les quantités de cette combinaison) sur un sol homogène (dit autrement la quantité du facteur terre demeure constante, inchangée). Le produit marginal décroissant occasionne dans ce cas ce que l'on appelle une marge intensive de culture.

Le 2nd configuration résulte d'une situation où l'on applique des quantités égales ou inchangées de la combinaison capital / travail à des sols de moins en moins fertiles (autrement dit on va augmenter la quantité mise en œuvre du facteur terre pour une combinaison capital / travail inchangée. Dans ce cas, on s'aperçoit que le produit marginal baisse de sol en sol ; on parle alors de marche extensive de culture.) On notera que le fait qu'il y ait décroissance du produit à la marge extensive ne peut s'expliquer que par le fait qu'il y a décroissance à la marge intensive. En effet, c'est uniquement pour cette raison, à savoir la décroissance à la marge intensive que l'on met en culture des terres de moins en moins fertiles. Par conséquent, si l'on combine cette loi des rendements décroissants avec l'exigence d'unicité du prix du produit sur un marché concurrentiel (sur un marché de concurrence, le prix est nécessairement uni) on observera qu'il apparaît sur les sols les plus fertiles (dans un raisonnement à la marge extensive) ou pour un sol donné (par rapport au coût unitaires des dernières quantités produites dans un raisonnement à marche intensive) un surplus par rapport au coût engagé. Ce surplus sera la rente ; il y aura un aspect différentiel.

I.2.1.2 : La rente différentielle

On prend 5 sols d'égale superficie mais de qualités différentes a, b, c, d et e. Le tableau présente la production obtenue par l'application de quantités successives de la combinaison fixe de capital / travail. Ici, on fait l'hypothèse que le prix d'une unité de la combinaison capital / travail est de 40. Par conséquent, chaque cultivateur n'appliquera une unité supplémentaire de cette combinaison qu'aussi longtemps qu'il en retirera un supplément de production, une rémunération au moins égale à son coût, soit 40. Aussi, cesse-t-il de produire dès qu'il atteint un supplément de productivité marginale qui soit égal à 40.

On constate que a aura une production de 300 obtenue moyennant 5 unités de la combinaison capital / travail pour un coût de $5 \times 40 = 200$. Le surplus ou rente de a sera donc de 100 ($300 - 200$)

En appliquant le même raisonnement, le surplus de b sera de 60, la rente de c de 30 et celle de d = 10. E n'aura pas de rente puisque la rente est par nature différentielle. En effet, aucune terre procurant un rendement inférieur à e n'est mise en culture parce que les cultivateurs produisent jusqu'au point où il n'y a plus de rente, de surplus. (Ils produisent jusqu'aux marges intensives ou extensives de production). E ne peut donc pas bénéficier de rente. La rente, enfin, sera d'autant plus importante que la fertilité du sol est élevée.

I.2.1.3 : Le statut théorique de la rente

Le fait de savoir si la rente est un élément du coût de production est un problème très important dans la pensée classique.

Chez Ricardo, et contrairement à Adam Smith (qui parle d'un taux naturel de rente, qui par définition entrerait dans la composition du coût de production), la rente n'est pas un élément du coût de production.

Pour Ricardo, la rente désigne un paiement pour un facteur inépuisable et non reproductible. Plus précisément, il s'agit du paiement « pour l'usage des pouvoirs originels et indestructibles du sol ». Il s'agit d'une rente pure à l'exclusion de tout intérêt que le fermier devrait verser au propriétaire terrien pour les améliorations ou aménagements qu'il aurait réalisés sur sa propriété. Puisqu'il faut que le fermier paie cette rente, on peut être amené à penser, dans la mesure où il s'agit pour lui d'une charge qu'elle fait partie du coût de production.

Selon Ricardo, il n'en est rien. Sur un marché concurrentiel le prix des produits s'impose aux fermiers. Or, nous avons vu que le fermier produisait jusqu'aux marges de production, c'est-à-dire qu'il produit jusqu'au point où pour un prix de marché donné la terre ne rapporte plus de rente. Il est dans son intérêt de cesser la production lorsque celle-ci n'est plus rentable.

En effet, tant que le prix est supérieur ou égal au coût de production, il est rentable de produire (parce que tous les coûts de production sont couverts). Or, le point où le prix est égal au coût de production correspond très précisément aux marges de production, qui nous l'avons vu sont associées à une situation où il n'y a plus de rente.

En conséquence, puisqu'il n'y a plus de rente, celle-ci ne peut pas intervenir dans la détermination du coût de production.

Ricardo ajoute même que ce n'est pas la rente qui détermine le prix mais au contraire le prix qui détermine la rente par différence de ce prix avec le coût de production.

Il y a deux raisons au fait que Ricardo attachait une grande importance à la nécessité de montrer que la rente n'était pas un élément du prix :

l'objectif essentiel de Ricardo était d'expliquer comment se fixait et évoluait la répartition du produit ou revenu national entre les propriétaires terriens, les capitalistes et les travailleurs donc la rente n'entre pas dans la détermination du prix. Par conséquent, le produit est épuisé par les seuls parts qui vont au capital et au travail. Le problème de la répartition se ramène alors à un problème de répartition entre capitalistes et travailleurs.

Si l'on admet que la rente n'intervient pas dans la détermination du coût de production il s'en suit que les propriétaires terriens reçoivent une rente qui ne rétribue aucun service productif réel. Par conséquent, les propriétaires terriens ne peuvent pas être considérés comme des agents productifs et s'il n'existait pas ou s'ils se voyaient confisquer leur rente, la société ne

s'en porterait pas plus mal. En d'autres termes, leur intérêt ne se confond pas avec celui de la société. Ricardo pense même que leur intérêt est opposé à celui de la société. En effet, ce que souhaitent les propriétaires terriens c'est que le prix des produits agricoles soit élevé et le plus élevé possible parce que leur rente en dépend. Or, Ricardo montre que cela ne peut se faire sans que la part des salaires s'élève sans faire des profits. Or, ce sont les taux de profit qui règlent l'accumulation de capital donc la croissance. La nation a donc intérêt à ce que le prix des grains soit bas, ce à quoi elle parviendra en abaissant les droits à l'importation. Ricardo est donc explicitement contre les Corn Laws et en faveur du libre échange.

Section 2 : La théorie Ricardienne de la croissance économique

II.1 : Les facteurs de production

Nous avons vu que chez Ricardo la production marginale était décroissante à la marge intensive comme à la marge extensive de culture. Néanmoins la baisse de la productivité marginale est enrayée dans l'industrie par l'effet du progrès technique et les rendements d'échelle croissants. Au contraire, dans l'agriculture, les innovations ne suffiront pas à contre carrer la loi des rendements décroissants. Cette opposition des conditions de production agricole et industrielle est fondamentale. Ainsi, selon Ricardo, à long terme, c'est la loi des rendements décroissants de l'agriculture qui l'emportera et qui contraindra la croissance économique générale à se ralentir.

II.2.1 : Le rôle de l'accumulation du capital

Chez Ricardo, le capital désigne non seulement le capital fixe mais aussi le capital circulant. Or, dans la plupart des raisonnements de Ricardo, le capital circulant représente une proportion constante par rapport au capital fixe. On peut donc considérer que la demande de travail fonction de l'accroissement du capital circulant sera fonction du stock total de capital dans l'économie.

Selon Ricardo, il y a deux façons d'accumuler le capital : soit en augmentant son revenu soit en réduisant sa consommation. Ce qui est épargné est investi car il n'y a pas de thésaurisation.

Or, le taux d'accumulation est gouverné par deux facteurs : la capacité d'épargner, qui dépend du surplus économique au-delà du niveau de subsistance de la main d'œuvre. Il s'agit donc de la rente et du profit. Plus ce surplus est important, plus la capacité d'épargner est grande. Quand à la consommation des capitalistes et des propriétaires terriens, une partie devra sans doute assurer leur subsistance mais leur niveau de consommation dépendra en définitive de leur volonté d'épargner. Cette volonté d'épargner sera gouvernée par le taux de profit. Il existerait un taux minimal de profit en dessous duquel l'investissement net cesserait. Par conséquent, l'accumulation de capital ne peut être stoppée que pour l'une des deux raisons suivantes :

Un surplus nul par rapport au niveau de subsistance ou un taux de profit inférieur au minimum jugé acceptable. Ces deux possibilités sont liées aux rendements marginaux décroissants dans l'agriculture, c'est-à-dire dans la productivité du sol puisqu'à la marge, il n'y a pas de rente. La part des profits dépend exclusivement de celle des salaires. Les profits sont donc déterminés comme un résidu par rapport au salaire sur cette portion de terre qui ne rapporte pas de rente. Or, selon Ricardo, à long terme, le taux de profit doit inexorablement baisser en raison de la loi des rendements décroissants dans l'agriculture. Les innovations techniques dans l'industrie comme dans l'agriculture ne feront guère que retarder ce phénomène. Au fur et à mesure que la pression démographique s'accroîtra ce sont des terres de plus en plus pauvres qu'il faudra mettre en culture pour nourrir cette population croissante et à la marge de culture la part du produit qui sera absorbé par le salaire de subsistance deviendra si grande que le taux de profit s'approchera du niveau minimal. A ce moment là, l'accumulation du capital s'arrêtera, la population aura tendance à demeurer constante et l'économie entrera à l'état stationnaire.

II :2.2 : Schéma général du développement

Chez Ricardo, le développement économique dépend essentiellement de l'accumulation du capital. Or, cette accumulation est condamnée à se ralentir et même à stopper en raison de l'effet des rendements décroissants dans l'agriculture. Toutefois, la tendance au blocage prend beaucoup de temps pour s'affirmer. Elle ne se vérifie que dans la très longue période. En outre, le progrès technique et l'ouverture sur les marchés extérieurs permettront de retarder cette échéance. Le système Ricardien ne prévoit donc pas de catastrophe mais seulement un état stationnaire ou les conditions de vie seront étroitement liées à la mise en œuvre d'un contrôle effectif et efficace des naissances.

Section 3 : Malthus et Say

III.1 : Le principe de population de Malthus

L'essai sur le principe de population date de 1798.

Le principe de population est que la population s'accroît beaucoup plus rapidement que les subsistances nécessaires pour faire vivre cette population. Il faut donc selon Malthus que des freins s'exercent à l'expansion de la population. Ainsi, la misère, la sous alimentation, la disette, les maladies épidémiques viendront limiter la croissance de la population. Pour Malthus, les conséquences de ce principe de population sont de deux sortes :

Ce principe implique une condamnation sans appel de toutes les politiques d'assistance aux pauvres. De telles mesures selon Malthus ne pourraient qu'aggraver le mal en encourageant les personnes assistées à avoir d'avantage d'enfants. Au contraire, seule l'extrême misère pouvait les persuader de mettre au monde plus d'enfants qu'ils ne pouvaient en nourrir. Seule la misère pouvait donc à long terme apporter un soulagement à leur détresse.

La conséquence pour l'analyse économique du principe de population est que la pression démographique ascendante devrait à peu près constamment amener les taux de salaires à se situer à un niveau proche du taux de subsistance.

III.2 : La loi des débouchés de Jean Baptiste Say

Cette loi stipule que toute offre crée sa propre demande. L'offre génère toujours une demande suffisante pour absorber cette offre.

Chapitre 3 : La représentation Marxienne de l'économie

Section 1 : La théorie Marxienne de la valeur et de la répartition

Pour Marx, la théorie de la valeur est le pivot de son système économique car elle incorpore outre la théorie de la formation des prix les principes de répartition et par là les lois de l'accumulation, donc de la croissance économique.

I.1 : La théorie de la valeur

Tout comme Ricardo, Marx distingue les notions de valeur d'usage et de valeur d'échange. La valeur d'usage ne désigne guère qu'une propriété qualitative de la marchandise qui tient à sa nature physique. Elle est « le soutien matériel de la valeur d'échange ».

Mais alors qu'est ce que la valeur d'échange ?

Pour Marx, il s'agit d'un rapport quantitatif. En effet, un rapport d'échange peut toujours être représenté par une équation dans laquelle une quantité donnée d'un bien est égale à une certaine quantité d'un autre bien. Par ex, 1 quarteron de froment (250 kg) = A kg de fer.

Selon Marx, ce que signifie cette équation c'est que dans ces deux objets différents il existe quelque chose de commun. Les deux objets sont donc égaux à un troisième. Ce quelque chose de commun ne peut pas être une propriété naturelle physique des marchandises. Ce ne peut

donc pas être la valeur d'usage qui ne se réfère qu'à la qualité matérielle de chaque marchandise et qui par conséquent n'est pas mesurable. Ce ne peut donc être qu'un élément quantitatif commun. Or, une fois la valeur d'usage mise de côté, il ne reste qu'aux marchandises plus qu'une propriété : celle d'être des produits du travail. Mais, ayant fait abstraction de la valeur d'usage des produits du travail, c'est-à-dire de tous les caractères utiles des travaux qui sont contenus dans les marchandises dont « des formes concrètes qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce. Il ne reste donc plus que le caractère commun de ces travaux »

Une dépense de force humaine dans le travail « sans égard à la forme particulière sous laquelle cette forme a été dépensée ». (On passe donc ainsi du travail concret au travail abstrait).

Par conséquent, ce quelque chose de commun qui se montre dans le rapport d'échange c'est le travail humain matérialisé dans les marchandises. Or, la quantité de travail matérialisé dans les marchandises à pour mesure le temps de travail ; par conséquent, chez Marx, la valeur des marchandises est définie comme le temps de travail socialement nécessaire qu'elles incorporent.

Section 2 : La théorie Marxienne de la répartition

II.1 : L'origine de la plus value

On a vu que la valeur d'échange d'une marchandise était égale à la quantité de travail qui s'y trouve contenue.

Mais qu'en est il de la valeur d'échange d'une quantité donnée de temps de travail ?

A priori, on pourrait penser que celle-ci doit être égale à son produit tel qu'il est mesuré par la monnaie. Chez Marx, la monnaie est un équivalent universel, un intermédiaire universel entre les marchandises. Précisément, c'est parce qu'elle est elle-même une marchandise. En effet, elle tient sa valeur de l'encaisse métallique à savoir l'or qui lui sert de gage. Or, l'or lui-même incorpore comme toute autre marchandise du travail socialement nécessaire. Il sera donc possible d'exprimer par rapport à la monnaie, c'est-à-dire par rapport à l'or, la valeur d'échange de toutes les marchandises.

On va maintenant chercher à exprimer l'origine de la plus value.

Sous sa forme générale, la circulation des marchandises peut être représentée par MAM, ce qui signifie que l'on vend une marchandise contre de l'argent et que contre cet argent on échange une autre marchandise. On parle alors de circulation de l'argent en tant que marchandise ou de circulation simple.

Toutefois, ce schéma de circulation n'est pas le seul et si l'on adopte le point de vue des entreprises, la circulation se déroule plutôt selon le schéma AMA, ce qui signifie qu'avec de l'argent on achète une marchandise que l'on revend pour de l'argent. Cette fois, on parle de circulation de l'argent en tant que capital.

Cette séquence est très différente de la précédente et elle pose un problème spécifique :

En effet, pourquoi échanger de l'argent contre de l'argent ?

Une telle séquence n'a de sens que si en fin de compte on obtient une somme plus importante que celle que l'on a décaissé. La séquence peut alors s'écrire sous la forme :

$$AMA' \text{ avec } A < A' \text{ et } A' = A + \text{delta } A$$

Delta A désigne ici la plus value

La circulation simple est fondée sur une différence qualitative. C'est la valeur d'usage qui en constitue le but. En effet, il s'agit de vendre pour acheter ; on vend une marchandise afin de s'en procurer une autre. L'objectif est donc la satisfaction des besoins de l'individu.

La circulation de l'argent en tant que capital est fondée sur une différence quantitative entre deux sommes de monnaies A et A'.

Il s'agit cette fois d'acheter pour vendre. On achète une marchandise avec une somme A afin d'en tirer, via la revente, un surplus ou plus value égal à delta A.

Qu'elle est l'origine de la plus value ?

La plus value n'a pas pu être créée dans la 2nd partie de la séquence AMA' puisque A' n'est que la représentation monétaire de M. Le gain n'a pas non plus pu se faire sur la valeur d'échange de M puisque A la représente également fidèlement cette valeur d'échange. L'explication se trouve en fait dans la valeur d'usage de M et cela suppose qu'il existe sur le marché un bien dont l'une des propriétés serait que la valeur d'usage crée un supplément de la valeur d'échange. Autrement dit, le seul fait d'utiliser cette marchandise va créer un surcroît d'échange. Ce bien existe, c'est la force de travail qui s'achète et se vend librement sur le marché.

De quoi s'agit-il ?

Il s'agit que chaque travailleur constitue un fond de cerveau, de muscles, de nerfs, qu'il vend en heures sur le marché. Toutefois, Marx ne prétend aucunement que l'employeur essaiera de duper le travailleur. En effet, le travailleur obtiendra en contre partie de sa force de travail la valeur d'échange à laquelle il a naturellement droit.

Mais alors comment se détermine la valeur d'échange de la force de travail ?

Réponse à Marx : Comme celle de n'importe quelle autre marchandise. Elle est formée et mesurée par le temps de travail socialement nécessaire qu'il faut consacrer à produire la force de travail, c'est-à-dire à produire les biens nécessaires à la subsistance du travailleur et de sa famille « afin qu'il puisse perpétuer la race des travailleurs ». Or, le travailleur pourra dépenser au service de son employeur plus d'heures qu'il n'en a fallu pour produire les biens de sa propre subsistance et de sa famille.

Exemple : Supposons qu'il ne faille que 4h pour produire une journée de subsistance. C'est à ce prix que sera payée la journée du travailleur. Mais lui travaillera par exemple lui-même 8g pour son patron. Ce sont ces 4h de travail non payé ou surtravail qui constitueront la substance de la plus value.

On va chercher à expliquer l'exploitation capitaliste. Naturellement, le capitaliste emploie du capital dans le processus de production. Chez Marx, il convient de distinguer capital constant et capital variable. Le capital constant comprend les matières premières, l'équipement, les bâtiments, etc... il doit son nom au fait que dans le processus de production sa valeur ne se modifie pas, elle s'ajoute à celle de la marchandise qui se produit

Le capital variable comprend la masse salariale, c'est-à-dire la partie du capital qui est consacrée à l'achat de la force de travail. Sa valeur se modifie car ce dernier produit son propre équivalent plus la plus value qui est elle-même une grandeur variable.

Marx définit alors un nouveau concept : le taux de plus value, ou degré d'exploitation ou taux d'exploitation est le rapport de l'accroissement de capital (la plus value) qui apparaît au terme du processus de production divisé par le capital variable, soit k , le capital total par unité de produit.

$K = c + v$: le processus partira de $c + v$ pour aboutir à $c + v + s$ ou c , v et s désignent respectivement les quantités de capital constant (c), le capital variable (v) et de plus value (s) par unité de produit .

Marx appelle surproduit le produit ou la production qui correspond à cette plus value.

Selon lui, il y a différentes façons pour un capitaliste d'accroître la plus value produite par un travailleur : il y a la plus value absolue, la plus value relative et la plus value extra.

Nous avons vu que la journée de travail peut être décomposée en deux parties : le travail nécessaire, c'est-à-dire la quantité ou le temps de travail nécessaire à l'ouvrier pour reproduire sa force de travail et le surtravail, ou le temps de travail extra qui est non rémunéré.

La 1^{ere} partie ou temps de travail nécessaire est toutes choses égales par ailleurs une grandeur égale donnée, en d'autres termes un état des techniques données nécessitera invariablement la même quantité de travail pour produire une journée de force de travail.

La 2nd partie ou temps de travail extra est en revanche variable. Dans la relation qui lie le capitaliste à l'ouvrier, le capitaliste se présente comme acheteur de la force de travail et à ce titre entend comme n'importe quel acheteur pouvoir en retirer la plus grande satisfaction possible. « A tirer de la valeur d'usage de sa marchandise le plus grand parti possible »

Or, « le temps pendant lequel l'ouvrier travaille est le temps pendant lequel le capitaliste consomme sa force de travail qui lui a achetée ».

Par conséquent, le capitaliste cherchera, afin d'obtenir un maximum de satisfaction ou de valeur d'usage à utiliser au maximum, donc à accroître au maximum la journée de travail de

ses ouvriers en augmentant le temps de travail extra. Ceci lui permettra de contre partie de réaliser le plus grand surplus possible. La plus value résultant d'un allongement de la durée de la journée de travail est dite plus value absolue.

La plus value relative désigne le surplus résultant pour une durée de travail donné d'un allongement du surtravail obtenu par une contraction correspondante du temps de travail nécessaire. Par exemple, si pour une journée de travail de 12h, 8h sont consacrées au travail nécessaire et 4 au surtravail. La plus value relative résultera par exemple d'un allongement de une heure du surtravail et d'une contraction correspondante c'est à dire une heure, du travail nécessaire. La durée de la journée de travail demeurant par définition inchangée. Précisément, pour pouvoir réaliser une plus value relative, il faut réduire le temps de travail nécessaire à la reproduction de la force de travail. Or, cela suppose un accroissement de la productivité du travail, c'est à dire un changement dans les procédés de production permettant de produire une plus grande quantité d'un bien pour une quantité donné de travail. Un tel accroissement permettrait en effet de réduire le temps de travail nécessaire pour produire la force de travail donc de réduire sa valeur. On pourrait ainsi consacrer moins de temps à la reproduction de la force de travail et d'avantage au surtravail. Pour qu'un tel accroissement de productivité donne effectivement lieu à une baisse de la valeur de la force de travail, il faut que l'augmentation de productivité ai lieu dans les branches produisant ou les marchandises ou les moyens de production qui interviennent dans la reproduction de la force de travail. En effet, une telle augmentation fait baisser le prix des marchandises qui permettent l'entretien de la force de travail et donc la valeur de la force de travail (ou le temps de travail nécessaire à la reproduction de la force de travail).

Pour conclure, trois conditions doivent être réunies pour réaliser une plus value relative:

- il faut qu'il y ai pour une durée de travail donné un accroissement de la productivité du travail, c'est à dire une transformation des conditions techniques et sociales de production, ce que Marx appelle le " mode de production".
- il faut que cette augmentation de productivité du travail intervienne dans les secteurs d'activité, produisant les marchandises ou moyens de production permettant la reproduction de la force de travail.
- il faut que la baisse du temps de travail nécessaire à la reproduction de la force de travail obtenue par l'accroissement de la productivité soit consacrée au surtravail.

La plus value extra désigne la différence entre la valeur sociale et la valeur individuelle d'une marchandise. En effet, la valeur d'une marchandise est déterminée par le temps de travail nécessaire à sa production mais dans des conditions moyennes de production. On parle de valeur sociale de la marchandise. Précisément, si un capitaliste augmentait par un procédé particulier sa productivité du travail, il pourrait réduire la valeur individuelle de sa marchandise. Dans la mesure où la marchandise est vendue à sa valeur sociale, il dégagera un surplus qualifié de plus value extra.

Toutefois, l'affirmation précédente fait abstraction des rapports entre sphère de la production et sphère de l'échange. En effet, on a ici considéré que la valeur de la marchandise était entièrement déterminée dans la sphère de la production. Or, ce n'est pas le cas. Après avoir accru sa productivité du travail, notre capitaliste produit en une journée de travail plus de marchandises qu'il ne pourrait en fabriquer précédemment. Or ce pose le problème d'écouler ce surplus de marchandise. Marx nous dit qu'un tel supplément de production de pourra être écoulé quand consentant une baisse du prix de la marchandise. Par conséquent, la marchandise ne sera pas vendue à sa valeur sociale mais à un niveau intermédiaire compris entre sa valeur sociale et la valeur individuelle. La plus value extra en sera donc réduite d'autant, c'est à dire qu'elle sera ici égale à la différence entre la valeur à laquelle la marchandise est écoulée (qui n'est pas sa valeur sociale) et sa valeur individuelle.

On a vu qu'en augmentant sa productivité du travail, un capitaliste pouvait retirer un surplus découlant de la différence entre la valeur à laquelle il écoule sa marchandise et la valeur individuelle de cette marchandise, surplus que nous avons qualifié de plus value extra. Le jeu de la concurrence va alors logiquement inciter les autres capitalistes à adopter le nouveau mode de production. L'augmentation de la productivité du travail concernera donc tôt ou tard les industries produisant les biens nécessaires à la reproduction de la force de travail. La valeur de la force de travail diminuera donc à son tour dans la mesure où cette

valeur correspond au temps de travail nécessaire pour reproduire la force de travail, cela impliquera une baisse du temps de travail nécessaire. Le surtravail pourra donc augmenter dans des proportions correspondantes et ceci occasionnera la réalisation d'une plus value relative.

2.2: Les formes de la répartition

Avec l'étude de l'origine de la plus value, ce sont les bases memes de la théorie de la répartition qui ont été posées. Il nous reste à voir puisque du meme coup une théorie des salaires a été établie comment se détermine les autres parts distributives, qui sont profit, intérêt et rente. Nous examinerons d'autre part, comment à partir de sa théorie de la répartition, Marx traite de sa théorie de la détermination des prix.

2.2.1: Plus value et profit

Nous avons vu que le taux de plus value $s' = s / v$. La plus value est le surplus qui va déterminer l'accroissement de capital. Toutefois, ce qui intéresse le capitaliste ce n'est pas le rapport de la plus value s au sol capital variable v ; ainsi, les deux formes de capital lui apparaissent comme également indispensables. Ce qui l'intéresse donc c'est plutot de connaitre le rapport de la plus value s à son capital total investi , c'est à dire:

$$p' = s / c + v$$

P' désigne le taux de profit. Prenons un exemple: dans l'usine A, le capital constant et le capital variable sont respectivement de 250 000 et 50 000 euros. Pour B, les proportions sont de 150 000 et de 50 000 euros. La plus value est de 50 000 euro en A comme en B. Le taux de plus value sera donc de 100 % dans les deux usines. Le taux de profit va lui etre de 16, 6 % pour A et de 25% pour B. En effet, le taux de profit dépend aussi de la composition organique du capital qui exprime le rapport du capital constant au capital variable, c'est à dire $q = c / v$. Plus cette composition organique est élevée, plus le taux de profit est bas.

2.2.2: Valeur et prix

Il s'agit de ce que l'on vient de voir que le taux de profit variera entre entreprises suivant la composition organique du capital. Toutefois, la concurrence ne laissera pas une telle différence subsister. Quelque soit sa composition organique , tout capital investit tendra à percevoir le taux de profit moyen. Chaque capitaliste devra donc vendre son produit exactement au meme prix que ses concurrents dans la meme industrie. Comme les capitalistes produisent avec des compositions organiques du capital différent, leurs produits ne peuvent pas tous avoir la meme valeur d'échange. Il y aura donc un écart entre le prix de production et la valeur. Afin de comprendre ce dernier point, il convient de distinguer les trois notions suivantes:

- la valeur ou encore valeur de marché ou d'échange, est constituée par la quantité de travail socialement nécessaire, incorporée dans une marchandise. Elle est représentée par $c + v + s$ ou c représente le contenu de travail mort ou capital constant, v la fraction payée du travail vivant ou capital variable et s la fraction non payée de travail vivant ou plus value.

$c + v$ représentent ce que Marx appelle le cout de production.

- le prix de production, dont Marx nous dit qu'il est l'équivalent du prix naturel d'Adam Smith qui est représenté par $c + v + p$, ou p est le profit unitaire moyen. Ce prix de production peut etre supérieur, égal ou inférieur à la valeur suivant que la composition organique du capital sera supérieure, égale ou inférieure à la moyenne.

- le prix de marché est déterminé par l'offre et la demande dans chaque industrie ; malgré des fluctuations de courte période, il gravite autour du prix de production.

Introduction à la microéconomie

Introduction générale: qu'est ce que la microéconomie?

La micro économie vise à étudier la façon dont les ménages et les entreprises prennent leurs décisions ainsi que la façon dont ces deux groupes d'agents économiques interagissent sur le marché. La micro économie a donc un propos qui est différent de celui de la macro qui elle vise à étudier d'emblée les phénomènes qui concernent l'économie dans son ensemble comme par exemple l'inflation, le chômage, la croissance économique... La micro économie retient pour fondement l'individualisme méthodologique ce dernier désigne une méthode commune à certaines sciences sociales visant, à partir des comportements et des décisions individuelles et à éventuellement déduire ensuite les conséquences pour l'ensemble de la société des interactions entre individus. La micro économie retient par ailleurs le postulat de rationalité : il s'agit d'un principe selon lequel les agents économiques cherchent à obtenir le maximum d'utilité ou de profit respectivement selon que l'on s'intéresse à un ménage ou à une entreprise compte tenu des contraintes (respectivement niveau de revenu et de coût) qui s'impose à eux. En micro économie les arbitrages déterminent le comportement des agents économiques plus précisément se sont les décisions prises par les agents économiques qui reposent sur les arbitrages : exemple compte tenu de sa contrainte budgétaire (c'est à dire son niveau de revenu) un consommateur devra renoncer à un certain nombre d'unités de fromage blanc pour pouvoir se procurer une unité de nutella. Le nombre d'unités de fromage blanc auquel il aura renoncé pour se procurer une unité de nutella est ce que l'on appelle le coût d'opportunité du nutella lequel traduit un arbitrage. La frontière des possibilités de production permet d'illustrer le concept : soient deux pays la Grande Bretagne et le Portugal \Rightarrow $A_{ld} = \text{nb d'h de L nécessaire à la production d'une u de drap}$ et $A_{lv} = \text{"nb...de vin"}$. On suppose que $L_{gb} = 6000$

Drap

Vin

Grande Bretagne

$A_{ld} = 2$

$A_{lv} = 3$

Portugal

$A_{ld}^* = 5$

$A_{lv}^* = 4$

I – Le cadre des hypothèses la concurrence pure et parfaite

Plusieurs conditions doivent être remplies pour parler de concurrence pure et parfaite :

- L'homogénéité du produit = les agents présents sur le marché vendent des biens ou des facteurs rigoureusement identiques aucune différence n'existe entre les biens et les facteurs vendus de sorte que les acheteurs sont complètement indifférents quand à l'identité du vendeur.

- L'atomicité = sur un marché de concurrence parfaite les acheteurs et les vendeurs sont suffisamment nombreux et leur poids négligeable qu'aucun d'entre eux ne peut contribuer par ses propres décisions et actions à modifier de manière significative le prix qui s'établit. Aucun acheteur n'est suffisamment important pour obtenir des conditions d'achat différentes de celles qui s'imposent aux autres acheteurs. De même aucun vendeur n'est en mesure de changer le prix auquel il pourra vendre ses produits en faisant varier la quantité qu'il désire offrir sur le marché. Acheteurs et vendeurs sont donc, par rapport à l'ensemble du marché comme les atomes d'un corps un marché de concurrence parfaite résulte de la présence simultanée d'un grand nombre d'agents dont l'importance individuelle est négligeable tout comme les atomes d'où le nom d'atomicité.
- Libre entrée / libre accès sur le marché = si il s'agit d'un bien productible (c'est à dire un bien de consommation ou de consommation intermédiaire) la concurrence parfaite suppose que les entreprises qui offrent les biens sont libres d'entrer ou de sortir du marché. Si les entreprises décident de produire le bien en question donc d'entrer sur le marché elles doivent être libres de le faire sans qu'aucun obstacle ne les en empêche à savoir pas de réglementation ni de barrières. De même une entreprise doit pouvoir se retirer d'un marché peut rentable si jamais elle le souhaite.
- La transparence = sur un marché de concurrence parfaite les acheteurs et vendeurs sont parfaitement informés de l'ensemble des prix auxquels s'effectuent les transactions de même qu'ils sont parfaitement informés de toutes les caractéristiques de tous les produits qui s'échangent sur le marché. Les entreprises

connaissent exactement le prix auquel elles sont en mesure de vendre leur production de même que les caractéristiques des produits qu'elles offrent. Les consommateurs connaissent très précisément le prix de vente pratiqué par les entreprises de même que les caractéristiques des produits offerts par ces dernières. Il y a donc transparence des conditions qui définissent l'offre et la demande et tous les acteurs en sont parfaitement informés. • Parfaite mobilité des facteurs de production = les facteurs de production peuvent aller et venir d'un espace à l'autre sans aucune restriction.

II – La loi de "l'offre"...

L'offre des agents est une fonction croissante du prix de vente sur le marché.

Trois types d'éléments explicatifs concourent à expliquer cette relation :

- Plus le prix est élevé plus l'échange est attractif pour l'offreur.
- Pour le producteur le coût de production unitaire croît avec les quantités produites (au moins à court terme). Dans ces conditions la hausse du prix à coût inchangé est alors une incitation à produire et offrir d'avantage.
- Une hausse du prix ouvre des perspectives de profit plus importantes et constitue une incitation à l'entrée sur le marché de nouveaux producteurs ou offreurs sur ce marché.

III - ... et de la demande

La demande de biens des agents est une fonction décroissante du prix de ce bien.

Trois éléments explicatifs concourent à expliquer cette relation :

- Plus le prix est élevé moins l'échange est attractif pour le demandeur qui cherchera sans doute des biens de substitution moins chers => c'est l'effet de substitution.
- A revenu donné une hausse du prix du bien réduit le pouvoir d'achat du consommateur et donc ses quantités demandées => on parle d'effet de revenu.
- L'intérêt (l'utilité) que procure un bien à un consommateur va généralement décroissant avec les quantités possédées. Il faut donc que le prix soit de plus en plus faible pour compenser cet effet et que le consommateur accepte d'acheter une quantité plus importante d'un même bien.

IV - Des offres et demandes microéconomiques à l'équilibre de marché

Chaque offreur (demandeur) établit préalablement la quantité de biens qu'il offrirait (demanderait) en fonction du niveau de prix de marché. Au niveau macroéconomique (aggrégé) il en résulte une offre et une demande globale par simple aggrégation des quantités pour chaque niveau de prix donné. Offre globale et demande globale sont donc obtenues en additionnant prix les quantités offertes et demandées.

V – Un mécanisme stabilisateur

Si l'offre est supérieure à la demande et bien il y a un excès d'offre, en conséquence les offreurs ne parviennent pas à écouler leur production ils doivent donc baisser leur prix pour accroître le volume de leur vente.

Si la demande est supérieure à l'offre il y a donc excès de demande, les acheteurs sont rationnés et les offreurs font marcher les enchères et augmentent leur prix pour sélectionner les plus offrants des acheteurs.

$O > D \Rightarrow$ baisse de $P \Rightarrow O = D$ $D < O \Rightarrow$ hausse de $P \Rightarrow D = O$

Les lois du marché sont stabilisatrices, le prix se stabilise exactement au point où l'offre est égale à la demande. La variation donc la flexibilité du prix assure donc la convergence vers l'équilibre qui est stable. Par conséquent on sera toujours ramené à l'équilibre en raison des variations du prix. En d'autres termes les forces du marché garantissent la convergence vers l'équilibre quelque soit la situation initiale.

L'équilibre en économie: on dit d'un système qu'il est en équilibre lorsqu'il ne tend pas spontanément à quitter la position où il se trouve. Cet équilibre peut être stable, instable ou neutre.

Si il est stable tout mouvement (nécessairement exogène c'est à dire extérieur au système) qui éloigne le système de sa position d'équilibre suscite des forces internes au système qui tendent à l'y ramener.

Il sera dit instable si le moindre mouvement ou de l'équilibre suscite des forces internes qui éloignent encore d'avantage le système de sa position d'équilibre initiale.

L'équilibre sera considéré comme neutre si à la suite d'une perturbation de son équilibre initiale le système ne tend pas à revenir à sa position première mais tend à s'établir dans une nouvelle position d'équilibre. Dans la théorie néo-classique l'équilibre général existe et il est stable. En économie on distingue des concepts d'équilibre général et d'équilibre partiel la notion d'équilibre partiel s'inscrit dans la filiation marshalienne du courant néo-classique. Cette notion ou approche traite de ce qui se passe sur un seul marché, se qui se passe sur les autres marchés étant considéré comme figé, donné, invariant...

on parle à cet effet de raisonnement "toute chose égale par ailleurs" (*ceteris paribus*).

Cette représentation qui a pour avantage sa simplicité (on peut représenter ce qui se passe sur un marché par des courbes d'offre et demande et l'intersection de ces courbes donnent les prix d'équilibre et les quantités d'équilibre) présente toute fois l'inconvénient d'ignorer les interconnexions ou interdépendances entre les différents marchés. L'approche en terme d'équilibre partiel a donc essentiellement vocation à faire oeuvre de pédagogie. Toute fois en dehors de ce cas de figure il convient de raisonner en terme d'équilibre général. Cette approche en terme d'équilibre général s'inscrit dans la filiation walrasienne du courant néo-classique. Contrairement à l'approche en terme d'équilibre partiel, il prend en compte les interconnexions et les interdépendances entre les différents marchés. L'approche en terme d'équilibre général se qui se passe sur un marché va nécessairement avoir des conséquences sur ce qui se passe sur les autres marchés.

On a tendance de plus en plus à raisonner en équilibre partiel et de tirer des conclusions parfois attive en matière de politique économique.

Si on s'en tient à un raisonnement en terme d'équilibre partiel et bien on serait amené à conclure qu'il faut diminuer le salaire pour augmenter l'emploi or s'en tenir à cela pour formuler des recommandations de politique économique peut s'avérer dangereux car le salaire est un élément crucial du revenu des ménages donc de la demande de biens et services qui elle n'est pas sans conséquence sur la demande de travail donc de la création d'emploi. L'effet sur l'emploi d'une baisse de salaire peut donc être différent de celui décrit dans le cadre d'un raisonnement en terme d'équilibre partiel.

Il est donc important de raisonner en terme d'équilibre général.

VI - Loi du marché et pouvoir d'action des agents

Dans ce que l'on vient d'étudier on voit que ce ne sont pas les agents mais des mécanismes naturels mis en œuvre par des lois quasi physiques (à savoir les forces du marché) qui assurent la convergence vers l'équilibre stable du marché. En effet en concurrence parfaite les agents n'ont aucun pouvoir en matière de fixation des prix, les prix s'imposent à eux : on dit que les agents sont "price takers".

Qui fixe réellement les prix?

Nous venons de voir qu'en concurrence parfaite les agents économiques sont price takers. Ce résultat reste bien sûr compatible avec le fait qu'en pratique ce sont souvent les offreurs "qui fixent" leurs prix tout du moins sur leurs étiquettes. Au moment où ils fixent leurs prix ils n'ont pas d'autre choix que de fixer le prix p^* du marché. En effet si ils fixent $p > p^*$ ils ne sont pas compétitifs, les clients n'achètent pas chez eux et ils font des pertes. Si ils fixe $p < p^*$ ils ne rentrent plus dans leur frais or tous leurs objectifs est de maximiser leurs profits de ce fait les producteurs/offreurs seront en toutes circonstances conduit à proposer un prix = au prix de marché p^* car c'est ce dernier qui s'avère être le plus profitable pour eux.

VII - Limites des lois de l'offre et de la demande

Une hypothèse centrale supposé jusqu'alors est que les individus ont des critères d'offre et de demande personnels mais objectifs. Ils prennent leurs décisions de façon isolée sans se soucier du comportement des autres agents. Cela parce qu'ils détiennent toute l'information pertinente pour effectuer leurs transactions. Dans la réalité, il peut y avoir des effets de mode (être à la mode c'est acheter tout ce que les autres achètent), de ce fait on peut avoir un déficit informationnel et avoir un comportement mimétique ou moutonnier.

Si on ne sait pas comment se comporter sur un marché, un comportement rationnel peut consister à regarder ce que font les autres et à faire comme eux. Dans ces conditions il est tout à fait possible que la demande ne soit plus fonction décroissante du prix.

Sur ces marchés les agents peuvent être selon les situations acheteurs ou vendeurs, en période de grande incertitude les agents peuvent avoir un comportement mimétique. De petites variations initiales de prix à la baisse poussent les agents à se porter massivement offreurs ou vendeurs sur le marché. Suite à la baisse de titre mais peut de personne se portent contrepartie autrement dit la demande de titres baisse. Dans ces cas là survient la panique et le crack boursier, les lois sont inversées à savoir que lorsque le prix baisse l'offre augmente et la demande baisse et les forces du marché deviennent déstabilisatrices.

Partie 1 : Microéconomie

Chapitre 1 : Le consommateur

I – Le concept d'élasticité

Connaître la réaction de la demande ou de l'offre d'un bien à une variation de prix et/ou de revenu est essentiel en micro économie. Par exemple l'élasticité - prix d'un bien i à son prix mesure la variation en pourcentage des quantités demandées ou offertes consécutive à une variation supposée de 1% du prix du bien.

$$E_{q_i, P_i} = \left(\frac{\partial q_i}{\partial P_i} \right) \cdot \left(\frac{P_i}{q_i} \right) = \left(\frac{\Delta q_i}{q_i} \right) / \left(\frac{\Delta P_i}{P_i} \right)$$

L'élasticité de la demande d'un bien à son prix que l'on appelle encore élasticité - prix directe est généralement négative. L'élasticité de l'offre d'un bien à son prix est quand à elle généralement positive. On peut également calculer l'élasticité - revenu d'un bien ainsi que l'élasticité d'un bien aux variations de prix d'un autre bien ce que l'on appelle encore l'élasticité – prix croisée.

Offre inélastique au prix Offre infiniment élastique au prix

L'élasticité - revenu d'un bien mesure la variation en pourcentage des quantités demandées consécutives à une variation de 1% du revenu de l'agent.

$$E_{q_i, R} = \left(\frac{\Delta q_i}{\Delta R} \right) \cdot \left(\frac{R}{q_i} \right)$$

Généralement l'élasticité – revenu de la demande de bien est positive. Un bien dont l'élasticité – revenu de la demande est négative est un bien dit inférieur, il s'agit généralement de biens de première nécessité. Un bien dont l'élasticité - revenu est positive et plus particulièrement strictement comprise entre 0 et 1 est ce que l'on appelle un bien normal. Enfin un bien dont l'élasticité – revenu est strictement supérieur à 1 c'est à dire un bien dont la demande augmente plus que proportionnellement au revenu est un bien dit supérieur, il s'agit généralement de biens de luxe.

L'élasticité – prix croisée :

L'élasticité de la demande d'un bien i au prix d'un autre bien j mesure la variation en pourcentage des quantités demandées du bien i consécutives à une variation de 1% du prix du bien j . L'élasticité – prix croisée de la demande du bien i au prix du bien j nous est donnée par l'expression suivante :

$$E_{q_i, P_j} = \left(\frac{\Delta q_i}{\Delta P_j} \right) \cdot \left(\frac{P_j}{q_i} \right)$$

Le signe de cette élasticité est a priori indéterminé et il dépend :
• D'un effet revenu => la hausse du prix du bien j réduit mon pouvoir d'achat global et peut me conduire à réduire ma demande pour tous les biens.
• Du degré de substituabilité => plus l'élasticité – prix croisée est fortement positive plus les biens sont fortement substituables. Exemple la demande de pomme a de fortes chances d'augmenter quand le prix des poires augmente. Plus l'élasticité – prix croisée est fortement négative plus les biens sont fortement complémentaires. Exemple la demande d'automobile a de fortes chances de diminuer consécutivement à une hausse du prix de l'essence.

II – Le concept de surplus

Le surplus du consommateur mesure la différence entre le prix qu'un consommateur est prêt à payer (la valeur qu'il attribue au bien) pour un bien et le prix qu'il va effectivement payer sur le marché pour ce même bien.

A titre d'exemple un consommateur qui ne paie que 3 euros un produit qu'il aurait accepté de payer 8 euros réalise un surplus de 5 euros.

Ce surplus se calcule à partir de la courbe de demande.

De manière générale si P est le prix d'un bien et Q la quantité correspondante alors le surplus du consommateur se calcule en soustrayant $P \times Q$ de la surface comprise entre la courbe de demande, l'axe des abscisses, l'axe des ordonnées et Q .

Si le prix est P_1 et la quantité demandée Q_1 et bien le surplus est égal à l'aire a ;

Si le prix descend en P_2 et bien la quantité demandée s'élève en Q_2 et le surplus du consommateur s'élève également pour s'établir à $a + b$.

Le surplus du producteur qui mesure la différence entre le prix que le producteur perçoit effectivement au moment de l'échange sur le marché et le prix qu'il attendait, s'obtient de façon symétrique.

Un producteur qui reçoit 5 euros pour un bien qu'il serait prêt à vendre 2 euros réalise un surplus de 3 euros.

Il se calcule de la même façon que celui du consommateur mais à partir de la courbe d'offre.

Si le prix est P_1 et la quantité offerte Q_1 et bien le surplus du producteur est égal à l'aire c .

Si le prix et la quantité augmentent en P_2 et Q_2 et bien le surplus du producteur s'élève pour s'établir à $c + d$.

III – L'équilibre du consommateur

Nous avons vu que le consommateur était un agent rationnel au sens où son objectif était de retirer de son revenu la plus grande satisfaction possible sachant que les prix des biens s'imposent au consommateur (maximisation de son utilité ou satisfaction sous contrainte de revenu / budgétaire).

Afin de déterminer les choix du consommateur nous allons procéder en 3 temps : • Dans un premier temps nous allons représenter l'ensemble des choix possibles compte tenu du revenu du consommateur et des prix des biens ce qui nous amènera à caractériser la contrainte budgétaire du consommateur. • Dans un deuxième temps nous examinerons le classement effectué par le consommateur des différents choix possibles compte tenu des préférences qui sont les siennes. Nous devons pour cela mobiliser différents concepts comme ceux d'utilité, de relation de préférence, de courbe et de carte d'indifférence. • Enfin dans un troisième et dernier temps, nous déterminerons le choix rationnel du consommateur comme celui qui compte tenu de la contrainte budgétaire procure au consommateur la plus grande satisfaction possible. Nous serons alors amenés à caractériser l'équilibre ou optimum du consommateur.

3.1 - La contrainte budgétaire

La contrainte budgétaire du consommateur rend compte de l'ensemble des choix de consommation possible compte tenu du revenu du consommateur et des prix des biens. Un panier de bien c'est l'ensemble des biens auquel aspire le consommateur. Il est question de contrainte au sens où les choix de consommation sont contraints c'est à dire limités par le niveau de revenu du consommateur mais aussi par celui des prix des biens. En d'autres termes les choix de consommation sont contraints par le pouvoir d'achat. Dans la mesure où il s'agit pour le consommateur rationnel de maximiser sa satisfaction et bien ce dernier va nécessairement chercher à saturer sa contrainte budgétaire c'est à dire à consommer l'intégralité de son revenu réel.

La contrainte budgétaire du consommateur rationnel va donc représenter les combinaisons des diverses quantités des différents biens qui sont compatibles avec le niveau du revenu du consommateur compte tenu du prix de ces biens.

Si l'on suppose pour simplifier que le panier de bien du consommateur se compose de seulement deux biens 1 et 2, et que l'on désigne respectivement par R le revenu du

consommateur, par P_1 et P_2 les prix des biens 1 et 2 et par X_1 et X_2 les quantités des biens 1 et 2 et bien la contrainte budgétaire du consommateur s'écrit :

$$R = P_1 \cdot X_1 + P_2 \cdot X_2$$

Cette dernière expression désigne la droite de budget ou contrainte budgétaire du consommateur.

X_2

R/P_2

droite de G

R/P_1 X_1

Il est possible de représenter graphiquement cette droite en reportant en abscisse la quantité maximale d'un bien que le revenu du consommateur permet de se procurer (par exemple dans le cas du bien 1, R/P_1) et en ordonnée la quantité maximale de l'autre bien que le revenu du consommateur permet de se procurer (soit R/P_2).

Tous les points situés en dessous de cette droite sont des combinaisons de biens 1 et 2 ou encore les quantités de bien 1 et/ou de bien 2 que le consommateur peut se procurer compte tenu des prix des biens et de son revenu. En d'autre terme la droite de budget illustre le pouvoir d'achat du consommateur.

3.2 – Utilité, relations de préférence et courbes d'indifférence

Nous avons vu que l'objectif du consommateur rationnel était de maximiser sa satisfaction compte tenu de son niveau de revenu et du prix des biens. En conséquence il va nous falloir maintenant mesurer cette satisfaction, en économie on parle aussi d'utilité ou de niveau d'utilité du consommateur pour mesurer sa satisfaction. Ce dernier est représenté par la fonction qui à chaque combinaison de biens donnés associe un nombre mesurant le niveau de satisfaction ou d'utilité résultant de la consommation de ces biens.

Dans le cas d'un panier composé des biens 1 et 2, et dans l'hypothèse simplificatrice où l'utilité totale du consommateur est la simple somme des utilités associées aux utilités des quantités consommées du bien 1 $U(X_1)$ et à celle du bien 2 et $V(X_2)$. L'utilité totale s'écrit : $U = u(X_1) + v(X_2)$

Naturellement le consommateur préférera les paniers de biens qui lui procurent la plus grande utilité. L'utilité ou satisfaction du consommateur présente la caractéristique d'être toujours croissante en d'autres termes elle augmente toujours avec les quantités additionnelles de bien que le consommateur consomme. Toutefois celle-ci augmente de moins en moins vite à mesure que les quantités consommées d'un bien donné sont de plus en plus importantes à ce propos en micro économie on dit que l'utilité marginale est positive et décroissante.

L'utilité marginale désigne le supplément de satisfaction qui résulte de la consommation d'une unité additionnelle d'un bien donné, les quantités consommées des autres biens étant fixées, invariables, inchangées.

Nous avons vu que l'utilité marginale était positive et décroissante, l'explication est assez intuitive : lorsque l'on dispose de faible quantité d'un bien quelconque et bien la consommation d'une unité additionnelle de ce bien procure un supplément de satisfaction plus important que lorsque l'on dispose d'une grande quantité de ce bien.

Exemple : un individu qui dispose d'une cuillère de nutella retirera un supplément de satisfaction très important de la consommation d'une cuillère additionnelle de nutella en revanche un individu qui dispose de 15 kg de nutella retirera un supplément de satisfaction beaucoup plus faible de la consommation d'une cuillère additionnelle de nutella. Dans les deux cas de cet exemple il y a un supplément de satisfaction résultant de la consommation d'une unité additionnelle de nutella. Cela traduit donc bien le fait que l'utilité totale est toujours croissante. En revanche dans le deuxième cas de l'exemple et bien le supplément de satisfaction que l'on retire de la consommation d'une unité additionnelle de nutella est beaucoup plus faible que dans le premier cas de figure où l'on détenait initialement seulement une cuillère de nutella. Cela prouve donc que si l'utilité totale est certes toujours croissante, positive et bien elle croît de moins en moins vite à mesure que les quantités que l'on détient d'un bien donné sont de plus en plus importantes.

L'utilité augmente donc lorsque l'on détient de faibles quantités d'un bien donné à mesure que la quantité que l'on détient de ce bien augmente et bien l'utilité continue certes d'augmenter mais de moins en moins vite et ce ci s'explique par le fait que l'utilité marginale est positive et décroissante.

Afin de représenter les préférences du consommateur on recourt généralement à des courbes d'indifférences. Afin de présenter ces dernières il importe de préciser un certain nombre d'hypothèses qui sont sous-jacentes aux préférences du consommateur et plus particulièrement à ce que l'on appelle la "relation de préférence". Celle-ci désigne la façon dont le consommateur ordonne les paniers de biens selon la satisfaction qu'il retire de ces derniers.

6 grandes hypothèses soutiennent la relation de préférence :

- Complétude des préférences : soit deux paniers de biens z et $t \Rightarrow$ on doit nécessairement avoir soit z préféré à t soit t préféré à z ou encore que le consommateur soit indifférent entre z et t . Cette hypothèse garantit que le consommateur est capable d'ordonner selon un ordre de préférence les paniers de biens entre eux.
- Transitivité " " : soit trois paniers de biens q , z et $t \Rightarrow$ si q est préféré à z et z à t alors nécessairement q doit être préféré à t (si t était préféré à q le comportement du consommateur ne serait pas rationnel et il en résulterait une impossibilité de classement rationnel des paniers de biens).
- Continuité " " : cette hypothèse permet de relier par une courbe continue (non interrompue) les paniers de biens qui procurent un même niveau de satisfaction plus particulièrement cette hypothèse est nécessaire à la continuité des fonctions de demandes (qui est elle-même nécessaire pour garantir l'existence et la stabilité de l'équilibre).
- Monotonie " " : cette hypothèse signifie qu'un consommateur retire toujours une plus grande satisfaction ou au pire est indifférent quand il augmente les quantités d'un des biens composant son panier les quantités des autres biens étant inchangées. Par conséquent les besoins du consommateur ne sont jamais saturés (c'est l'hypothèse de non saturation des besoins) c'est à dire que même si le consommateur détient d'importantes quantités d'un bien quelconque et bien sa satisfaction ne diminue pas lorsqu'il augmente les quantités de ce bien. Par exemple si un consommateur détient 15 kg de Nutella et bien le fait d'augmenter son panier de bien d'1 kg de Nutella additionnel les quantités des autres biens étant inchangées et bien cela n'impliquera pas une baisse de sa satisfaction de ce fait il n'y a donc pas saturation des besoins. Cette hypothèse permet de s'assurer que le consommateur arbitre entre les différents biens (en lien avec l'hypothèse de convexité des préférences qui traduit le fait que le consommateur aime les mélanges) afin qu'un consommateur accepte de renoncer à une certaine quantité d'un bien il faut qu'il obtienne en contre partie une quantité suffisante d'un autre bien d'où l'hypothèse de non saturation.
- Convexité " " : cette hypothèse traduit le goût du consommateur pour les mélanges plus concrètement la quantité de bien 2 que le consommateur est prêt à céder pour obtenir une infime quantité de bien 1 est d'autant plus importante qu'il détient le bien 2 en grande quantité. Cette hypothèse est également nécessaire à la continuité des fonctions de demande.
- Divisibilité des biens : on suppose que les quantités de bien peuvent être appréhendées par tous les nombres réels positifs ce qui permet d'éliminer les problèmes liés aux unités de mesure des biens qui ne sont pas nécessairement homogènes ainsi que ceux liés au fait que les biens sont dans la réalité rarement infiniment divisibles et bien ici on fait l'hypothèse que tous les biens sont infiniment divisibles. On raisonne sur des grandeurs et des variations infinitésimales et donc ce-ci correspond à des raisonnements qui sont.

Les hypothèses sous-jacentes aux préférences du consommateur ayant été présentées, on peut à présent représenter graphiquement ces préférences. À cet effet on utilise ce que l'on appelle des courbes d'indifférences. Une courbe d'indifférence est une courbe qui relie l'ensemble des paniers de biens procurant au consommateur un même niveau de satisfaction.

X2

A

B

X1

Dans le plan X1, X2 peuvent coexister une multitude de courbes d'indifférence, cette multitude de courbes d'indifférence est représentée par ce que l'on appelle une carte d'indifférence. Les consommateurs retireront toujours une plus grande satisfaction des paniers

de biens qui sont situés sur la courbe d'indifférence la plus éloigné de l'origine. NB : les courbes d'indifférence ne peuvent jamais se croisées en raison de l'hypothèse de transitivité. Les hypothèses que nous avons faite sur la relation de préférence ne sont pas sans conséquences pour la forme des courbes d'indifférences. Ainsi l'hypothèse de complétude des préférences se traduit par le fait que chaque point représentant un panier de bien passe par une courbe d'indifférences, l'hypothèse de transitivité des préférences par le fait que les courbes d'indifférences ne peuvent pas se croiser, les hypothèses de continuité des préférence et de divisibilité des biens par la continuité des courbes d'indifférence, l'hypothèse de monotonie des préférences par la décroissance des courbes d'indifférences. Les paniers de biens situés sur les courbes d'indifférences les plus éloignés des axes a l'origine sont ceux préférés par le consommateur et inversement. L'hypothèse de convexité des préférences se traduit par le fait que le consommateur aime les mélanges d'où la convexité des courbes d'indifférences.

Maintenant que nous savons représenter les préférences du consommateur, nous pouvons confronter ces dernières à la contrainte budgétaire du consommateur afin de déduire l'optimum ou équilibre du consommateur comme le panier de bien qui maximise la satisfaction du consommateur compte tenue de sa contrainte de revenu.

Maximisation de la satisfaction du consommateur :

$$(um(X1) / P1) = (vm(X2) / P2)$$

$$\Rightarrow um(X1) \cdot dX1$$

$$1 \text{ €} \rightarrow 1/P1 = dX1$$

$$um(X1) dX1 = um(X1) / P1$$

$$dX2 = - 1/P2$$

3.3 Equilibre du consommateur

Le consommateur étant rationnel nous avons vu qu'il allait chercher à saturer sa contrainte budgétaire c'est à dire à dépenser l'intégralité de son revenu. Différents paniers de bien permettent de saturer la contrainte budgétaire mais seul l'un d'entre eux lui procurera un maximum de satisfaction dans le cas très simple des paniers composé des biens 1 et 2 où P1 et P2 désigne les prix de ces biens, X1 et X2 les quantités consommées de ces biens, R le revenu du consommateur et $U = u(X1) + v(X2)$ l'utilité totale du consommateur retirera de la consommation des biens 1 et 2. compte tenu de toutes les hypothèses que l'on vient de noter le panier de bien optimal sera celui qui tout en permettant au consommateur de saturer sa contrainte budgétaire confèrera à l'utilité totale U la plus grande valeur possible.

Graphiquement il s'agit du panier de bien correspondant au point de tangence entre la droite de budget et la courbe d'indifférence. Mathématiquement ce panier de bien optimal ou optimum du consommateur est telle que : $(um(X1) / P1) = (vm(X2) / P2)$ avec $um(X1)$ et $vm(X2)$ les utilités marginales respectivement associées aux quantités consommées des biens 1 et 2.

Ici le supplément de satisfaction que le consommateur retire d'une consommation additionnelle de bien 1 c'est à dire $dX1$ s'écrit $um(X1) \cdot dX1$

Par symétrie le supplément de satisfaction résultant d'une consommation additionnelle de bien 2 c'est à dire $dX2$ s'écrit $vm(X2) \cdot dX2$

Admetons maintenant que le consommateur dépense un euros supplémentaire pour le bien 1 cela signifie qu'il lui sera possible d'obtenir $1/P1$ unité supplémentaire de bien 1. la consommation additionnelle de bien 1 $dX1$ sera donc $dX1 = 1/P1$

Ceci nous permet donc d'écrire le supplément d'utilité résultant de la consommation de $1/P1$ unité additionnelle de bien 1 de la façon suivante : $um(X1) \cdot dX1 = um(X1) / P1$

Evidement puisque le revenu du consommateur est supposé donné et bien cette dépense supplémentaire de 1 euro pour le bien 1 suppose une réduction correspondante de 1 euro pour la dépense du bien 2. la quantité consommé de bien 2 doit donc être réduite de $1/P2$ unité soit $dX2 = - 1/P2$

Ce ci nous permet donc d'écrire: $vm(X2) \cdot dX2 = -vm(X2) / P2$ comme la perte d'utilité ou de satisfaction liée à l'abandon de $1/P2$ unité de bien 2

Tant que le supplément ou gain d'utilité lié à la consommation de quantités additionnelles de bien 1 est supérieure à la perte d'utilité (exprimé en valeur absolue car une perte est toujours

négative) résultant de la baisse des quantités consommées de bien 2 (c'est à dire tant que $um(X1) / P1 > vm(P2) / P2$) le consommateur aura intérêt à renoncer à des quantités de biens 2 pour se procurer du bien 1 et de cette façon il augmente sa satisfaction totale U. Cette dernière cesse d'augmenter et est alors maximale lorsque le supplément de satisfaction lié à la consommation additionnelle de bien 1 est tout juste égal à la perte d'utilité (exprimé en valeur absolue) résultant de la réduction de consommation de bien 2, soit mathématiquement au point où les rapports des utilités marginales pondérés par leur prix sont égaux ou se qui revient au même au point où rapport des prix est égal au rapport des utilités marginales : $um(X1) / vm(X2) = P1 / P2$. Ce point correspond à l'optimum ou équilibre du consommateur. Il s'agit du panier de bien qui procure au consommateur la plus grande satisfaction possible compte tenue du revenu de ce dernier.

Graphiquement ce panier de bien optimal est matérialisé par le point de tangence entre la droite de budget et la courbe d'indifférence.

VI - Un bref survol d'autres concepts économiques

4.1 Rendements factoriels ou rendements d'échelles

La productivité marginale ou encore appeler rendement factoriels désigne le supplément de production résultant de l'utilisation d'une unité additionnelle d'un des facteur de production les quantité des uatres facteurs étant inchangés. Lorsque l'on est a la combinaison productive optimale (celle qui donne lieu à la plus grande production par tête possible), le fait d'utiliser une unité supplémentaire de l'un des facteur de production en maintenant inchangé les quantités des autres facteurs et bien fait que l'on s'éloignera de la combinaison productive optimale (par exemple en utilisant une unité additionnelle du facteur travail, les quantités de capital étant inchangé et bien on utilisera alors trop de main d'oeuvre par unité de capital et ce uniquement dans le cas où l'ajout d'une unité supplémentaire de travail nous fait dépasser la combinaison productive optimal dans ce cas il y a trop d'unité de travail par unité de capital ces derniers sont donc amener à ce gêner les uns les autres d'où la baisse de la production par tête, en d'autres termes lorsque l'on est à la combinaison productive optimale et que l'on ajoute un travailleur additionnel les quantités de capital étant inchangé et bien la production totale augmente puisque l'on utilise un

travailleur de plus mais le supplément de production baisse autrement dit la production augmente de moins en moins vite d'où la décroissance des rendements marginaux.

Avant d'atteindre la combinaison productive optimale, l'ajout d'une unité additionnelle de travail, les quantités de capital étant inchangés, se traduira par une augmentation de la production qui se fera de plus en plus vite en d'autres termes avant la combinaison productive optimale la productivité marginale sera positive. Au total la productivité marginale sera toujours positive mais décroissante.

En économie il y a aussi le concept de rendement d'échelle, il peuvent être constants, décroissants ou croissants.

On dira qu'une technologie de production ou fonction de production est à rendement d'échelle constant lorsqu'en faisant varier simultanément l'ensemble des facteurs de production dans une proportion donnée et bien la production varie dans une même proportion. Lorsque la variation de la production est moins que proportionnel à celle des facteurs de production et bien nous sommes en présence de rendements d'échelles décroissants.

Enfin il y aura rendement d'échelle croissants ou économie d'échelle lorsque la variation de la production sera supérieure à la variation simultanée et dans une proportion donnée de l'ensemble des facteurs de production.

$F(L) < F(K,L) \Rightarrow$ rendements d'échelles décroissants

$F(L) = F(K,L) \Rightarrow$ rendements d'échelles constants

$F(L) > F(K,L) \Rightarrow$ rendements d'échelles croissants = économies d'échelles

Ainsi les économies d'échelles illustrent la situation ou par exemple en multipliant simultanément l'ensemble des facteurs de production dans une proportion donnée ici 2 et bien ma rproduction elle est multipliée par plus que 2.

a ce stade il importe de distinguer les économie d'échelles internes des économie d'échelles externes.

Les économies d'échelles internes sont celles qui sont internes aux firmes, c'est à dire celles pour lesquelles le coût unitaire de production dépend de la taille des firmes individuelles. Dans ce cas le coût unitaire de production est d'autant plus faible que la dimension des firmes individuelles est importantes. Les firmes les plus grandes pourront dans ce cas s'imposer sur le marché. Or de telles firmes violent l'une des conditions de la concurrence parfaite : celle d'atomicité des offreurs. En effet, dès lors que les firmes sont de grandes tailles il ne s'agit plus d'atomes elles ne sont plus price taker mais elles sont price maker, elles ont tout pouvoir en matière de fixation des prix. En conséquence la concurrence qui prévaut sur le marché est imparfaite puisque les firmes sont de grande taille et en petit nombre : elles fixent les prix. Les économies d'échelles externes sont pour leur part externes aux firmes individuelles, cette fois le coût unitaire de production est d'autant plus bas que la dimension de l'industrie autrement dit le nombre de firme qu'elle peut accueillir est important. L'industrie se composera d'un grand nombre de petite firmes, cette fois la condition d'atomicité des offreurs est respectée : la concurrence sera donc parfaite.

4.2 Fonction d'offre et de demande

dans la théorie néo-classique l'offre est une fonction croissante du prix et la demande une fonction décroissante de ce même prix. A titre d'exemple, sur le marché du travail l'offre est une fonction croissante du salaire réel car les salariés comparent à la marge l'avantage lié au pouvoir d'achat au salaire et la désutilité liée non seulement au fait que le travail est généralement analysé comme une activité pénible mais également au fait qu'il suppose de sacrifier ou de renoncer à une partie de son temps libre (c'est l'arbitrage travail – loisirs). En effet, chaque travailleur choyant d'une santé normale dispose d'un fonds d'énergie limité sur lequel il lui doit de plus en plus pénible de prélever du temps additionnel et ce jusqu'à ce qu'il ne puisse plus le faire sans mettre en péril sa santé. En d'autres termes, plus grande est la part de son temps qu'il consacre au travail plus les heures de loisir et de repos lui deviennent précieuses. En conséquence, il offrira des unités additionnelles successives de son travail à un prix de plus en plus élevé (afin que la désutilité marginale croissante résultant du fait qu'il réduit son temps de repos et de loisir soit compensé par le supplément d'utilité que lui procure son supplément de salaire) le salaire sera donc une fonction croissante de l'offre de travail selon Alfred Marshall. Il a néanmoins été démontré que c'est l'offre de travail qui est une fonction croissante du salaire réel et que cette dernière proposition n'est pas équivalente à celle de Marshall selon qui c'est le salaire qui est une fonction croissante de l'offre de travail. Au contraire la demande de travail est une fonction décroissante du salaire réel. En effet, la productivité marginale des facteurs de production est décroissante par conséquent la productivité marginale du facteur travail décroît à mesure que les entreprises embauchent des travailleurs supplémentaires or elles ne se décideront à les embaucher que si cette baisse de productivité marginale qui se traduit à prix de vente constant par une baisse de la recette marginale est compensée par une baisse du coût salarial réel sinon le coût marginal serait supérieur à la recette marginale et l'entreprise ne maximiserait plus son profit. Par conséquent les conditions de la maximisation du profit implique que la demande de travail est une fonction décroissante du salaire réel. En appliquant le même raisonnement aux autres marchés on montre que la demande est une fonction décroissante du prix.

Lorsque les rendements d'échelle sont croissants, et bien le coût unitaire de production décroît à mesure que l'échelle de production augmente.

Partie 2 : Macro économie keynesienne

Chapitre 1 : Keynes et la théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie

L'influence de Keynes sur le cours de l'analyse économique fût probablement l'événement le plus significatif de la science économique au 20^e siècle.

On doit à Keynes deux ouvrages majeurs : "A treatise on money" qui paraît en 1930 et "La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie" parue en 1936 qui est de loin son ouvrage le plus connu et dont la portée fût considérable tant du point de vue de la théorie économique que du point de vue de la pratique de la politique macro économique.

Keynes est souvent considéré comme le fondateur de la macro économie et ce chapitre est consacré à la présentation des apports de Keynes exclusivement issue de la théorie générale.

Section 1 : Les grandes lignes de la théorie générale

Dans la théorie générale Keynes propose de découvrir ce qui dans un système économique donné détermine à tout moment le revenu national et (ce qui revient au même) le volume de l'emploi. En effet, chez Keynes le revenu national dépend du volume de l'emploi : $Y = f(N)$ L'un des objectifs de Keynes étant de montrer que l'équilibre macro économique était compatible avec le chômage involontaire.

L'élément novateur central dans la théorie générale est le principe de la demande effective et l'affirmation selon laquelle les ajustements sur les différents marchés se font par les quantités et non pas par les prix. Ce dernier point contraste vivement avec les économistes classiques (lorsque Keynes parle d'économistes classiques il désigne le courant de pensée qui existait avant la publication de la théorie générale en 1936 c'est à dire les classiques eux – mêmes Smith, Ricardo... mais également ce qu'il appelait "les descendants de Ricardo, ceux qui adoptèrent et perfectionnèrent la théorie économique ricardienne" c'est à dire les néo – classiques à savoir Marshall, Pigou...) mais également avec ce qu'il avait écrit lui même au préalable dans "A treatise on money". Voilà le type même d'ambiguïté que l'on retrouve souvent chez Keynes, qui font que Keynes est un personnage difficile à classer et qui ont probablement contribué aux divisions entre keynésien. Tobin (1937) pense que les implications de la théorie générale en matière de politique économique sont relativement conservatrices, au contraire pour Joan Robinson (1971) la théorie générale constitue une brèche révolutionnaire dans le courant des doctrines classiques et néo – classiques.

Dans la suite de ce cours lorsque l'on parlera des classiques se sera au sens de Keynes c'est à dire que l'on fera à la fois allusion aux classiques et aux néo – classiques.

1.1 Le principe de la demande effective

Le principe de la demande effective énonce que dans une économie fermée disposant de capacités inutilisées, le niveau de la production et donc de l'emploi est déterminé par des anticipations de dépense globale ou de demande globale. Celle-ci désigne non seulement les dépenses de consommation des ménages C mais également les dépenses d'investissements des entreprises I (l'offre globale désigne par opposition l'offre de biens et services et l'offre de capital qui est l'épargne) par conséquent la demande globale D s'écrit : $D = C + I$

La conséquence de ce principe de demande effective est que dans ce cadre qui est celui de la courte période marshallienne et bien une situation d'équilibre concurrentiel stable est compatible avec un chômage involontaire, en d'autres termes il existe des situations d'équilibre durable de sous-emploi. En effet, pour Keynes c'est la demande effective c'est à dire espérée, anticipée par les entrepreneurs dans un univers incertain et même d'incertitude radicale qui détermine le niveau global de la production donc de l'emploi.

Selon ce principe, les entrepreneurs vont choisir le niveau de la production donc d'emploi qui rend le profit maximal or selon Keynes c'est la demande effective au sens d'efficace c'est à dire le niveau de recette attendue prévue face à un avenir incertain par les entrepreneurs qui va décider ces derniers à mettre en œuvre le volume de production donc d'emploi correspondant.

La demande effective est donc une demande d'équilibre puisque par définition les anticipations des entrepreneurs y sont réalisées.

Les anticipations jouent donc un rôle essentiel dans la demande effective, à des anticipations différentes correspondent des demandes effectives et donc des embauches différentes et d'où l'existence d'équilibre de sous-emploi. Or dans un univers d'incertitude radicale il n'y a aucune raison pour que les anticipations des entrepreneurs conduisent d'avantage à une situation de plein emploi, celle – ci étant une situation possible particulière parmi tant d'autres.

Par conséquent le sous-emploi sera chez Keynes la règle et le plein emploi une situation d'exception.

Le principe de la demande effective s'oppose donc à la loi des débouchés de Jena Baptiste Say, celle – ci stipule que toute offre crée sa propre demande c'est à dire que l'offre génère toujours une demande suffisante pour absorber l'offre. Le principe de la demande effective inverse la loi des débouchés car selon ce principe c'est la demande anticipée, escomptée par les entrepreneurs qui va déterminer l'offre. En outre derrière la loi des débouchés il y a l'idée

que la production et l'emploi ne peuvent pas être limités par les débouchés, au contraire chez Keynes se pose un problème de débouchés et c'est précisément pour cette raison que les quantités produites par les entreprises se fondent sur des anticipations de demande sur une demande escomptée et qu'il existe des situations d'équilibre de sous-emploi.

1.2 La logique de la théorie générale

Les grandes lignes de la théorie générale peuvent être résumées de la manière suivante : le niveau de la production est déterminé par celui de l'emploi par conséquent lorsque l'emploi croît le revenu global augmente or en raison de ce que Keynes appelle la loi psychologique fondamentale, la consommation globale augmente également mais dans une proportion moindre. Les entrepreneurs réaliseraient donc une perte si les emplois supplémentaires ainsi créés étaient entièrement consacrés à la production de biens de consommation immédiate. Pour qu'un certain volume d'emploi soit justifié il faut donc qu'existe un certain volume d'investissement courant suffisant pour absorber l'excès du volume de la production totale sur celui que la communauté désire consommer. Or la décision d'investir résulte de la comparaison du taux d'intérêt "i" qui représente le coût financier de l'investissement et de ce que Keynes appelle l'efficacité marginale du capital "e" c'est à dire du rendement anticipé de l'investissement. Taux d'intérêt et efficacité marginale du capital résultent tout deux de l'état des anticipations c'est à dire du degré d'incertitude qui caractérise l'avenir. Dans un univers d'incertitude radical il n'y a aucune raison pour que l'investissement soit égal au niveau d'investissement assurant, garantissant le plein emploi. Le plein emploi ne peut donc être qu'accidentel puisqu'il correspond à un état très particulier des anticipations qui n'a pas de raison de se réaliser plus qu'un autre. Ce sont donc les déterminants de la demande qui sont les variables actives en matière de croissance et d'emploi (la propension marginale à consommer "c", le taux d'intérêt "i" et l'efficacité marginale du capital "e") d'où les recettes préconisées par Keynes pour relancer l'activité et lutter contre le chômage à savoir des politiques de relance par la demande par exemple des politiques monétaires et budgétaires toutes deux expansionnistes.

Section 2 : La théorie générale en détail

2.1 La fonction de consommation keynésienne et le principe du multiplicateur keynésien

nous avons vu que le revenu donnait lieu à consommation mais qu'en vertu de la loi psychologique fondamentale l'augmentation de la consommation était proportionnellement moindre à l'augmentation du revenu, en d'autres termes lorsque le revenu croît la consommation croît également mais moins proportionnellement.

Or nous avons dit que l'augmentation de la consommation était moins que proportionnelle à l'augmentation du revenu ce qui signifie que c est strictement compris entre 0 et 1 c'est donc là que se trouve l'origine des déséquilibres car plus le volume d'emplois est grand plus l'écart entre l'offre globale et la demande de biens de consommation est important et ce en raison de cette loi psychologique fondamentale.

Dans ces conditions l'emploi ne peut croître que si l'investissement croît de manière à combler cet écart grandissant entre offre globale et demande de biens de consommation (reste donc à étudier les facteurs qui gouvernent le niveau d'investissement).

Le système économique peut donc se trouver en équilibre stable de sous-emploi.

Dans ces conditions se sont la propension marginale à consommer et le montant d'investissement nouveau qui déterminent le niveau de l'emploi.

A partir de cette loi psychologique fondamentale et de la propension marginale à consommer nous pouvons nous représenter le comportement de consommation.

L'équation qui décrit le comportement de consommation s'écrit : $C = c Y$

Chez Keynes le revenu national se décompose en consommation et en investissement : $Y = C + I$, cette relation représente un équilibre comptable emploi – ressources. Les ressources de l'économie c'est à dire le revenu national, sont égales à leur emplois. Autrement dit nous avons ici une identité comptable entre la demande globale à savoir $C + I$ et le revenu national. Or pour Keynes l'épargne et l'investissement sont nécessairement égaux ex – post.

En effet chez Keynes l'épargne n'est qu'un résidu c'est ce qui reste du revenu une fois effectués les dépenses de consommation soit $S = Y - C$

Or on sait d'après l'identité comptable entre ressources et emploi que l'investissement est $I = Y - C$

par conséquent nous savons nécessairement que l'épargne est égal à l'investissement mais uniquement ex – post et cette égalité ne dépend d'aucun ajustement macroéconomique par exemple le prix comme c'était le cas chez les classiques. Chez Keynes c'est la demande globale c'est à dire la consommation et l'investissement qui détermine le niveau de revenu et de l'épargne c'est ainsi l'investissement qu'il faut favoriser et non l'épargne puisque l'épargne résultera de la consommation et de l'investissement. En effet admettons que pour augmenter leur épargne les agents consomment moins et bien cela aura pour effet de diminuer le revenu et donc l'épargne via la réduction de l'investissement. En effet les entrepreneurs anticiperont une diminution de la consommation et diminueront l'investissement. Par conséquent en période de crise l'effort des individus pour épargner afin de se protéger face à un avenir incertain aggrave la crise ainsi il faut selon Keynes favoriser la demande or celle ci dépend des investissements envisagés par les entrepreneurs c'est là qu'intervient le principe du multiplicateur d'investissement en effet en combinant les relations 1 et 2 nous obtenons $Y = c Y + I$; $Y = I \cdot (1/1-c)$; $\Delta Y = \Delta I \cdot (1/1-c)$

La relation 5 décrit le multiplicateur d'investissement, elle nous indique en effet que la production nationale ou revenu national varie d'un multiple de la variation de la dépense d'investissement. L'importance du multiplicateur dépend de la valeur de c, plus c est élevé plus le multiplicateur sera important sachant que c est strictement compris entre 0 et 1. Nous allons voir comment se fait le processus de génération du revenu.

Revenu qui induit en retour des dépenses de consommation $c \times I$ qui constitue elle même un nouveau revenu pour les vendeurs de biens de consommation, vendeurs de biens de consommation qui vont à leur tour consommer $c \times (cI)$ c'est à dire $c^2 I$.

La somme totale des revenus au terme du processus est égale $Y = I (1 + c + c^2 + \dots + c^{n-1})$ soit $Y = I \cdot (1/1-c)$

$$\Delta Y = \Delta I (1 + c + c^2 + \dots + c^{n-1})$$

L'investissement apparaît donc comme une notion motrice, en effet un accroissement de l'investissement engendre un accroissement supérieur du revenu on parle d'effet multiplicateur dynamique pour désigner ce processus et c'est tout particulièrement mais pas uniquement à ce processus que Keynes se réfère lorsqu'il parle de politique de relance. On voit donc ici le rôle central de la demande et en particulier de l'investissement chez Keynes. L'investissement permet de relancer l'activité donc le volume d'emploi.

2.2 Le marché du travail chez Keynes

Pour les classiques le principe de concurrence garanti le plein emploi sur le marché du travail car les salaires comme tout prix sont parfaitement flexibles. Keynes rejette très nettement l'idée que le marché du travail puisse fonctionner d'une façon qui garantisse toujours l'équilibre, au contraire le chômage involontaire serait une donnée caractéristique du marché du travail ainsi afin de démontrer comment se détermine le niveau effectif de l'emploi et bien Keynes reprend deux des principaux postulats classiques concernant le marché du travail. Le premier de ces deux postulats est que le salaire réel est égal à la productivité marginale du travail le second postulat stipule que pour un volume d'emploi donné l'utilité du salaire est égal à la désutilité marginale du volume d'emploi. Cela signifie que le salaire réel est justifié pour attirer sur le marché du travail le volume d'emploi effectivement employé. Le premier postulat fonde la demande de travail émanant des entreprises et le second la fonction d'offre de travail qui elle émane des salariés. Ces deux postulats sont compatibles avec du chômage volontaire (qui résulte des dispositions d'esprit des travailleurs) ou encore d'un chômage frictionnel (qui lui résulte des imperfections du marché).

Or c'est à un troisième type de chômage non décrit par les classiques que Keynes va consacrer son attention à savoir le chômage involontaire.

Keynes part de la constatation selon laquelle pour les classiques les négociations sur le marché du travail ont pour but de déterminer le salaire réel. Pour Keynes en réalité ce sont les salaires nominaux que l'on négocie. En conséquence, le comportement de la main d'œuvre sera dicté par les mouvements nominaux et non réels des salaires (ce sont en effet les salaires nominaux qui sont l'objet de toute l'attention vigilante des syndicats). Pour les classiques si les

négociations salariales portent effectivement sur les salaires nominaux cela revient au même que les négociations sur les salaires réel car le niveau général des prix est supposé fixé, invariant, inchangé. Dit autrement, si les salariés accepte une baisse d'e salaire nominal le salaire réel baissera mécaniquement.

En effet dans ce raisonnement le niveau général des prix est déterminé pour un volume de transaction donné pour la quantité de monnaie en circulation.

Le niveau général des prix est par conséquent indépendant des décisions prises sur le marché du travail, or pour Keynes cela contredit la théorie classique des prix selon laquelle ces prix dépendent en concurrence des coût de production qui sont essentiellement des coût salariaux.

La baisse des salaires nominaux doit donc se traduire par une baisse du niveau général des prix. Dans ces conditions la main d'oeuvre ne peut fixer elle même le salaire réel car elle n'a aucun pouvoir en matière de fixation des prix donc en matière de niveau général des prix.

C'est donc en dehors du marché du travail qu'il faut chercher l'explication de la détermination du taux de salaire réel et donc du niveau de l'emploi et du chômage, lequel sera dans ce cas involontaire.

On parle de chômage involontaire "si en cas d'une légère hausse du prix des biens de consommation ouvrière par rapport aux salaires nominaux et bien l'offre globale de main d'oeuvre disposée à travailler aux conditions courantes de salaire et la demande globale de main d'oeuvre aux mêmes conditions s'établissent toutes deux au dessus du niveau antérieur de l'emploi. C'est seulement si le chômage involontaire tel qu'il vient d'être défini est nul que l'économie est sensée être en plein emploi". Ainsi l'économie classique ne considère que les cas de chômage frictionnel et volontaire, elle ne s'applique donc qu'aux cas particuliers du plein emploi. Elle est incapable de rendre compte des situations de chômage involontaire ainsi en démontrant l'existence de chômage involontaire Keynes parvient à construire une théorie générale au sens où la situation de plein emploi peut désormais être traitée comme un cas particulier comme l'une des configuration particulière de l'équilibre macroéconomique.

En résumé ce que montre Keynes c'est que le niveau général des prix est directement déterminé par les entreprises car ces dernières ont un comportement de marge. Cela prouve que le salaire réel n'est pas déterminé par les travailleurs or pour les classiques si il y a du chômage c'est parce que le salaire réel est à un niveau trop élevé. Or ce ci ne saurait être le cas puisque comme vient de le démontrer Keynes se sont les entreprises elles mêmes qui fixe le salaire réel et compte tenue de leur comportement maximisateur ces dernières vont établir les salaires réels à un bas niveau. Dit autrement il y aura du chômage mais avec un bas niveau de salaire réel. Ce ci prouve que même lorsque les travailleurs sont prêt à travailler pour un bas niveau de salaire ils ne trouve pas nécessairement d'emploi. Le chômage est donc un phénomène involontaire subit par les travailleurs et son origine est à rechercher ailleurs que sur le marché du travail. C'est en effet l'insuffisance de la demande de biens et services qui va déterminer le niveau de l'activité donc de l'emploi par conséquent l'origine du chômage involontaire c'est évidemment le marché des biens et services.

Il convient à présent de se demander quel est le mécanisme qui gouverne le niveau de l'emploi.

Selon Keynes le niveau d'emploi est gouvernée par la demande effective c'est à dire par le niveau de recette anticipé découlant du volume de production qui lui correspond.

le niveau d'emploi ne dépend donc pas de la main d'oeuvre disponible mais de la demande prévue, anticipée.

En effet un fois que les entrepreneurs ont déterminé leur niveau de demande effective il déduit le niveau d'emploi nécessaire pour mettre en oeuvre le niveau de production correspondant. Or la détermination de la demande effective dépend de l'état des anticipations et plus exactement de la comparaison du taux d'intérêt (i) et de l'efficacité marginale du capital (e).

2.3 L'investissement chez Keynes

Nous avons vu en vertu de la loi psycho fondamentale que seul une partie du r généré par les act de production donc par l'emploi étaient réinjectés via la consommation dans le circuit économique. Pour que ce niveau d'emploi soit justifié, il faut donc qu'existe un certain volume d'investissement courant suffisant pour absorber l'excès du volume de la

production totale sur celui que la communauté désire consommer or la décision d'investir résulte de la comparaison du taux d'intérêt qui représente le coût financier du taux d'investissement et de ce que Keynes appelle l'efficacité marginale du capital c'est à dire du rendement anticipé de l'investissement ou encore le rendement monétaire attendu de cet investissement.

Selon Keynes l'investissement aura lieu temps que l'efficacité marginale du capital sera supérieur au taux d'intérêt.

Il s'agit "du taux d'escompte qui, appliqué à la série des annuités constitués par les rendements escomptés de ce capital pendant son existence entière, rend la valeur actuelle des annuités égale au prix d'offre de ce capital, ce qui nous donne les efficacités marginales des différents types de capital, la plus élevée peut être considérée comme l'efficacité marginale du capital en général". Cette définition est proche du taux de rendement interne c'est à dire le taux d'actualisation qui égalise la valeur actuelle du flux de recette attendue d'un investissement et la dépense que celui-ci nécessite.

Or dans un monde caractérisé par l'incertitude le principal problème posé par le calcul du taux interne de rendement au moment où doit être prise la décision d'investir est celui de l'évaluation des dépenses et recettes futures. Keynes a particulièrement attiré l'attention sur ce point, la valeur du TIR qu'il appelle efficacité marginale du capital étant pour lui très sensible à l'état des anticipations des agents.

Mais qu'en est-il concernant le taux d'intérêt ?

2.4 Statut de la monnaie et du taux d'intérêt chez Keynes

Chez Keynes le taux d'intérêt désigne le coût financier de l'investissement, il récompense la renonciation à la liquidité (c'est le prix de la renonciation à la liquidité). Pour Keynes l'argent peut être placé sous forme de titre (actions, obligations...) ou bien conservé sous forme monétaire.

Mais pourquoi conserver de l'argent sous forme monétaire c'est à dire non rémunérée ?

Parce que la monnaie est la forme de richesse liquide par excellence et qu'elle confère de par sa liquidité un droit immédiat et illimité sur tous les autres biens. Elle est acceptée par tous et laisse ouverte toutes les possibilités de choix ce qui est très appréciable dans un monde caractérisé par l'incertitude et ce qui engendre une préférence pour la liquidité.

Le taux d'intérêt récompense donc la renonciation à la liquidité.

Au contraire pour les classiques qui raisonnent dans un univers sans incertitude celui-ci récompense la renonciation à une consommation présente c'est à dire l'épargne en effet chez les classiques l'épargne est analysée comme une décision de différer sa consommation dans le temps chez Keynes au contraire l'épargne n'est qu'un résidu c'est ce qui reste du revenu une fois effectuées les dépenses de consommation et il n'y a aucun lien unissant les décisions de s'abstenir d'une consommation immédiate aux décisions de pourvoir à une consommation future.

En effet comme le dit Keynes s'abstenir de faire un bon repas aujourd'hui ne signifie pas que l'on fera ce repas demain car la baisse de la demande aujourd'hui peut se traduire par une baisse du revenu demain et rendre impossible le repas prévu.

Keynes s'élève donc contre l'hypothèse d'existence d'un système complet de marché qui est à la base de la théorie classique et dont le but est de faire disparaître l'incertitude de l'analyse. Par conséquent chez Keynes le taux d'intérêt ne peut pas désigner le prix de la renonciation à une consommation immédiate.

Par conséquent alors que chez les classiques le taux d'intérêt ne fait qu'ajuster l'offre et la demande de fonds prêtables chez Keynes il joue un rôle de tout premier plan sur le niveau d'activité via l'investissement (il entre en effet dans la détermination de ce dernier dont le niveau dépend de la comparaison de i et e).